

ANKARA

HACI BAYRAM VELİ ÜNİVERSİTESİ

İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ DERGİSİ

27. Cilt

1. Sayı

Nisan 2025

E-ISSN: 2667-405X

HBV

ANKARA HACI BAYRAM VELİ ÜNİVERSİTESİ

İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ DERGİSİ

SAHİBİ

Prof. Dr. Fırat PURTAŞ
Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi
İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dekanı

SORUMLU YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ

Prof. Dr. Nazlı YÜCEL BATMAZ
İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dekan Yardımcısı

YAYIN KURULU

Prof. Dr. Erdiç YAZICI
Prof. Dr. Osman Fatih SARAÇOĞLU
Prof. Dr. Nurettin PARILTI
Prof. Dr. Kemal GÖRMEZ
Prof. Dr. Türel YILMAZ

EDİTÖR

Prof. Dr. Nazlı YÜCEL BATMAZ

BÖLÜM ALAN EDİTÖRLERİ*

Doç. Dr. Çiğdem TUĞAÇ
Doç. Dr. Göktuğ ŞAHİN
Doç. Dr. Kürşat TUTAR
Doç. Dr. Şahika GÖKMEN
Doç. Dr. Yasin Erdem ÇEVİK
Dr. Öğr. Üyesi Arkan YUSUFOĞLU
Dr. Öğr. Üyesi Mesut ASLAN
Dr. Öğr. Gör. Aziz YILDIZ

İSTATİSTİK EDİTÖRÜ*

Prof. Dr. Latif ÖZTÜRK

YABANCI DİL EDİTÖRLERİ*

Dr. Öğr. Üyesi Fulya GEZER
Dr. Öğr. Üyesi Özge DİNÇ CAVLAK
Dr. Öğr. Üyesi Süleyman SİDAL
Arş. Gör. Dr. Didem ÖZDEMİR

*Bu sayıda görev yapan editörler, dergipark sayfamızın ilgili alanında yer almaktadır.

İLETİŞİM

Nuray ÖRNEK
Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi
İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi
Tel: +90 (312) 546 10 04
dergipark.org.tr/ahbvuibfd
iibfdergi@hbv.edu.tr

DANIŞMA KURULU*

Prof. Dr. Abdülkadir ŞENKAL	Kocaeli Üniversitesi
Prof. Dr. Alaeddin TİLEYLİOĞLU	Çankaya Üniversitesi
Prof. Dr. Ali HALICI	Başkent Üniversitesi
Prof. Dr. Alp Ering YELDAN	Kadir Has Üniversitesi
Prof. Dr. Aşkın KESER	Uludağ Üniversitesi
Prof. Dr. Atılhan NAKTİYOK	Atatürk Üniversitesi
Prof. Dr. Ayşegül MENÇİ	Ankara Üniversitesi
Prof. Dr. E. Tuncay SENYEN KAPLAN	Başkent Üniversitesi
Prof. Dr. Ercan UYGUR	Uluslararası Final Üniversitesi
Prof. Dr. Eyüp Günay İSBİR	İstanbul Aydın Üniversitesi
Prof. Dr. Fuat SEKMEN	Sakarya Üniversitesi
Prof. Dr. Füsün ARSAVA	Atılım Üniversitesi
Prof. Dr. Hakkı Hakan YILMAZ	Ankara Üniversitesi
Prof. Dr. Haluk ALKAN	İstanbul Üniversitesi
Prof. Dr. Hamit Emrah BERİŞ	Çukurova Üniversitesi
Prof. Dr. Hasan Altan ÇABUK	Çukurova Üniversitesi
Prof. Dr. Hasan Bahadır TÜRK	Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi
Prof. Dr. İbrahim AOUBE	Hawaii University
Prof. Dr. İbrahim AYDINLI	Yıldırım Beyazıt Üniversitesi
Prof. Dr. Mehmet Cahit GÜRAN	Hacettepe Üniversitesi
Prof. Dr. Murat CANİTEZ	KTO Karatay Üniversitesi
Prof. Dr. Mustafa DELİCAN	İstanbul Üniversitesi
Prof. Dr. Mustafa Kemal BİÇERLİ	Anadolu Üniversitesi
Prof. Dr. Nuran BAYRAM	Uludağ Üniversitesi
Prof. Dr. Öznur YÜKSEL	Çankaya Üniversitesi
Prof. Dr. Sedat MURAT	İstanbul Üniversitesi
Prof. Dr. Selami SEZGİN	Eskişehir Osmangazi Üniversitesi
Prof. Dr. Sertaç Hami BAŞEREN	Ankara Üniversitesi
Prof. Dr. Sibel TURAN	Trakya Üniversitesi
Prof. Dr. Şenol DURGUN	İstanbul Gelişim Üniversitesi
Prof. Dr. Şükrü KARATEPE	İstanbul Sabahattin Zaim Üniversitesi
Prof. Dr. Tekin AKDEMİR	Yıldırım Beyazıt Üniversitesi
Prof. Dr. Uğur ÖMÜRGÖNÜLŞEN	Hacettepe Üniversitesi
Prof. Dr. Ulvi KESER	Girne Amerikan Üniversitesi

* Danışma kurulu listesi, davet mektubumuzu kabul eden isimlerden sonra tekrar güncellenecektir.

TASARIM-DİZGİ: Nuray ÖRNEK-Aziz YILDIZ

YAYIN TÜRÜ: Yerel Süreli (Çevrim içi)

Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi
İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, hakemli bir dergidir.
Dergimizde yayımlanan makaleler, yazarların kendilerini bağlamaktadır.
Dergimiz TÜBİTAK-ULAKBİM (TR Dizin), SOBIAD, EBSCO ve ASOS Index
tarafından taranmaktadır.
E- ISSN: 2667-405X

ANKARA HACI BAYRAM VELİ ÜNİVERSİTESİ
İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ DERGİSİ

dergipark.org.tr/ahbvuibfd

Cilt: 27 Sayı: 1

İÇİNDEKİLER

Sınırdaki Karbon Düzenleme Mekanizması ve Türkiye'ye Olası Etkileri	
Fatih SARAÇOĞLU, Meltem KUTLU.....	1-26
Altman Z" Skoru ve Ohlson O-Modeli ile Borsa İstanbul Sigorta Şirketlerinde Finansal Başarısızlık Tahmini (İng)	
Cemil ŞENEL, Bengü Berika KALFA.....	27-52
Algılanan Hastane Süreç Kalitesinin Hizmet Telifisi Memnuniyetine Etkisinde Hasta Şikayetlerinin Düzenleyici Rolü:	
Hastane Süreç Kalitesi Ölçeği'nin Uyarlanması	
Fatma MANSUR, Çağla Pınar UTKUTUĞ, Edibe Asuman ATILLA.....	53-82
Taraftarlığın Komüniteryen Ruhu	
Mehmet KOCAOĞLU.....	83-102
J-Eğrisi Hipotezi Üzerine Bir Uygulama	
Osman Cenk KANCA	103-122
Örgütsel Ekoloji Kuramının Kamu Yönetimine Uyarlanabilme Sorunu Üzerine	
Vasfiye ÇELİK.....	123-144
Sermaye Vergisinin Borsa İstanbul Üzerindeki Etkisi: Olay Çalışması Analizi (İng)	
Mehmet Sinan ÇELİK	145-160
Robot Vergisinin Değerlendirilmesi: Güney Kore Örneği	
İskender Emrah KARAKAŞ	161-180
Hall'un Kültür Boyutları: Bağlam, Zaman ve Proksemiklerin Uluslararası İş Müzakerelerine Etkisi (İng)	
Nusret SOĞANCILAR, Zeynep DERELİ.....	181-218
Popülist Tutum Ölçeğinin Türkçeye Uyarlama Çalışması	
Mahmut Turan EKTİREN	219-242
Türk İdari Merkezîyetçi Kültüründe Yerel Yönetimler ve Kamu Hizmet Alanı Kesişimleri	
Sercan YILMAZ.....	243-266
Türkiye Bankacılık Sektörü Kırılganlığı: ABD Ekonomi Politikası Belirsizliğinin Rolü	
Ayşegül AYTAÇ EMİN	267-290
Türk İmalat Sanayisinde Odak Sektörlerin Ekonomik Performansının TOPSIS Yöntemi ile İncelenmesi	
Mustafa Remzi SERCAN	291-324
NASA Tedarik Harcamalarının Uzak Ekonomisine Etkisi: ABD Eyaletleri Üzerine Ampirik Uygulama	
Mehmet Fırat OLGUN, Yüksel BAYRAKTAR.....	325-344
İklim Değişikliğinden Sosyal Eşit(siz)liklere: Yoksullukla Mücadelede Karbon Vergisinin Rolü	
Tuba TÜMTÜRK, Banu METİN	345-378

ANKARA HACI BAYRAM VELİ UNIVERSITY
JOURNAL OF FACULTY OF ECONOMICS AND ADMINISTRATIVE SCIENCES
dergipark.org.tr/ahbvuibfd
Volume: 27 Issue: 1

CONTENTS

Border Carbon Regulation Mechanism And Its Possible Effects On Turkey	
Fatih SARAÇOĞLU, Meltem KUTLU	1-26
Prediction of Financial Failure in Borsa Istanbul Insurance Companies with the Altman Z” Score and Ohlson’s O-Model (Eng)	
Cemil ŞENEL, Bengü Berika KALFA	27-52
The Moderating Role of Patient Complaints in the Effect of Hospital Process Quality on Service Compensation: Adaptation of the Hospital Process Quality Scale	
Fatma MANSUR, Çağla Pınar UTKUTUĞ, Edibe Asuman ATİLLA	53-82
The Communitarian Spirit of Sports Fans	
Mehmet KOCAOĞLU	83-102
An Application on the J-Curve Hypothesis	
Osman Cenk KANCA	103-122
On the Problem of Adapting Organizational Ecology Theory to Public Administration	
Vasfiye ÇELİK	123-144
The Impact of Capital Tax on Borsa Istanbul: Event Study Analysis (Eng)	
Mehmet Sinan ÇELİK	145-160
Evaluation Of The Robot Tax: The Case Of South Korea	
İskender Emrah KARAKAŞ	161-180
Hall's Dimensions of Culture: The Influence of Context, Time, and Proxemics on International Business Negotiations (Eng)	
Nusret SOĞANCILAR, Zeynep DERELİ	181-218
Adaptation of the Populist Attitude Scale into Turkish	
Mahmut Turan EKTİREN	219-242
Local Administrations and Public Service Area Intersections in Turkish Administrative Centralist Culture	
Sercan YILMAZ	243-266
Banking Sector Fragility in Turkey: The Role of US Economic Policy Uncertainty	
Ayşegül AYTAÇ EMİN	267-290
Examining the Economic Performance of Focus Sectors in the Turkish Manufacturing Industry With the TOPSIS Method	
Mustafa Remzi SERCAN	291-324
The Impact of NASA Procurement on the Space Economy: An Empirical Analysis on US States	
Mehmet Fırat OLGUN, Yüksel BAYRAKTAR	325-344
From Climate Change to Social (In)equalities: The Role of Carbon Taxation in Poverty Alleviation	
Tuba TÜMTÜRK, Banu METİN	345-378

Sınırdaki Karbon Düzenleme Mekanizması ve Türkiye'ye Olası Etkileri

Fatih SARAÇOĞLU¹
Meltem KUTLU²

Öz

Son dönemlerde dünyanın hızla artan enerji ihtiyacı ağırlıklı olarak fosil kökenli kaynaklardan karşılanmaktadır. Dolayısıyla atmosfere salınan sera gazları ve özellikle karbondioksit dünyanın ortalama sıcaklığını artırarak küresel ısınmaya neden olmaktadır. Çevre ve insan sağlığını tehdit eden küresel ısınmayla mücadelede çeşitli araçlar mevcuttur. Karbon fiyatlandırması bu araçlardan en önemlilerinden biridir. Günümüzde pek çok ülke karbon fiyatlandırma çalışmaları yürütmektedir. Bu kapsamda Avrupa Birliği (AB) ülkeleri de emisyon ticaret sistemi (ETS) ve karbon vergisi uygulamak suretiyle karbon emisyonlarını azaltmayı hedeflemektedir. Ayrıca AB, ETS'nin bir parçası olan sınırdaki karbon düzenleme mekanizmasına (SKDM) geçişi öngörmektedir. Türkiye'nin AB aday ülke statüsünde bulunması ve mevcut ticaret hacmi dikkate alındığında SKDM'nin özellikle belirli sektörlerle etkisi yüksek olacağı tahmin edilmektedir. Bu nedenle çalışmada karbon fiyatlandırması kapsamında AB'nin uygulayacağı SKDM'nin Türkiye'ye olası etkileri incelenmiştir. Bu çalışmada metin/doküman incelemesi yapılmak suretiyle nitel araştırma yöntemleri kullanılmıştır. SKDM'nin Türkiye'nin ihracatını olumsuz yönde etkileyebileceği, toplam maliyetlerin belirlenmesi açısından sorun oluşturabileceği, AB'deki ithalatçıların başka ülkelere yeni tedarikçilere yönelebileceği, rekabet şansının zayıflayacağı, yükselen maliyetler, rekabet gücünün zayıflaması gibi nedenlerle GSYH, büyüme ve istihdam oranlarında çeşitli kısa vadeli etkiler ortaya çıkabileceği değerlendirilmektedir. Bu nedenle Türkiye'de karbon vergisi ve/veya ETS seçeneklerinden hangisinin uygulanacağı veya her ikisinin beraber uygulanabilirliğinin netleştirilmesi gerektiği sonucuna varılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Küresel ısınma, dışsalılık, emisyon ticaret sistemi, karbon vergisi, sınırdaki karbon düzenleme mekanizması.

Border Carbon Regulation Mechanism And Its Possible Effects On Turkey

Abstract

Recently, the rapidly increasing energy demand of the world is mainly met by fossil-based sources. Therefore, greenhouse gases and especially carbon dioxide released into the atmosphere increase the average temperature of the world and cause global warming. There are various instruments to combat global warming, which threatens the environment and human health. Carbon pricing is one of the most important of these instruments. Today, many countries are conducting carbon pricing. In this context, European Union (EU) countries also aim to reduce carbon emissions by implementing the emission trading system (ETS) and carbon tax. In addition, the EU envisages the transition to the carbon border adjustment mechanism (CBAM), which is a part of the ETS. Considering Turkey's status as an EU candidate country and the trade volume between Turkey and the EU, it is estimated that CBAM will have a negative impact on certain sectors. Therefore, this research aims to examine the possible effects of the CBAM to be implemented by the EU within the scope of carbon pricing on Turkey. In this research, qualitative research methods were used through text/document analysis. It is estimated that CBAM may negatively affect Turkey's exports, create problems in terms of determining total costs, EU importers may turn to new suppliers from other countries, and competitiveness will be weakened. In addition, short-term effects on GDP, growth and employment rates are also possible. Therefore, it has been concluded that it is necessary to clarify which of the carbon tax and/or ETS options will be implemented in Turkey or whether both can be applied together.

Keywords: Global warming, externality, emissions trading system, carbon tax, border carbon adjustment mechanism

¹ Prof. Dr., Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Maliye Bölümü, fatih.saracoglu@hbu.edu.tr, ORCID: 0000-0002-5778-0488.

² Yüksek Lisans Öğrencisi, Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi, Lisansüstü Eğitim Enstitüsü, meltem-kutlu@hotmail.com, ORCID: 0000-0002-6713-5167.

Bu makaleye atıfta bulunmak için: Saraçoğlu, F. ve Kutlu, M. (2025). Sınırdaki Karbon Düzenleme Mekanizması ve Türkiye'ye Olası Etkileri. *Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 27 (1), 1-26. <https://doi.org/10.26745/ahbvuiibfd.1593438>.

To cite this article: Saraçoğlu, F. & Kutlu, M. (2025). Border Carbon Regulation Mechanism And Its Possible Effects On Turkey. *Ankara Hacı Bayram Veli University Journal of the Faculty of Economics and Administrative Sciences*, 27 (1), 1-26. <https://doi.org/10.26745/ahbvuiibfd.1593438>.

Giriş

İklim değişikliğinin yarattığı sonuçlar insan hayatını hemen her alanda (sağlık, ekonomi, ticaret, sanayi vb.) etkilemekte; dolayısıyla dünyada bu soruna yönelik çalışmalar devam etmektedir. Bu  alışmalar öncelikle iklime ve insan sağlığına verdiği zarar nedeniyle olmak üzere sera etkisi yaratan gazların salınımına yönelik olup başta karbondioksit (CO₂) gelmektedir. Sera gazlarının azaltılmasına yönelik çeşitli yöntemler kullanılmaktadır. Bunlardan biri de sera gazı emisyonlarının vermiş olduğu zararların maliyetinin belirlenmesine yönelik karbon fiyatlandırmasıdır. Karbon fiyatlandırması; karbon vergisi ile emisyon ticaret sistemi olarak iki şekilde yapılmaktadır. Avrupa Birliği (AB), Yeşil Mutabakatı çerçevesinde karbon emisyonlarını azaltmayı hedeflemektedir. Bu kapsamda AB dünyadaki ilk ve en kapsamlı Emisyon Ticaret Sistemi (ETS)'ni uygulamaktadır. ETS belirli sektörlerde artan maliyetlerin AB ekonomisini olumsuz etkilenmesini önlemek ve  ye olmayan ülkelerin küresel iklim hedeflerine uyumlu hareket etmesini temin etmek amacıyla 2026 yılından itibaren Sınırdaki Karbon Düzenleme Mekanizması (SKDM) yürürlüğe konulacaktır. SKDM, AB'ye ithal edilecek malların, aynı mal grupları için AB üreticilerinin ödedikleri karbon fiyatına eşdeğer bir bedel ödenmesini düzenlemektedir. Ülkemizin gerek AB'ye aday ülke olması gerekse yüksek orandaki ticari ilişkilerimiz göz önüne alındığında SKDM'nin ülkemiz ekonomisine ciddi etkileri olacağı aşıkardır. Bu doğrultuda, çalışmada genel bir çerçevede karbon fiyatlandırmasına, dünyadan seçilmiş ülke örneklerine yer verilecektir. Ayrıca AB müktesebatı çerçevesinde SKDM, genel bir perspektiften ele alınarak ülkemize olası etkilerine yer verilecektir.

1. Dışsallık ve Dışsallıkla Mücadele

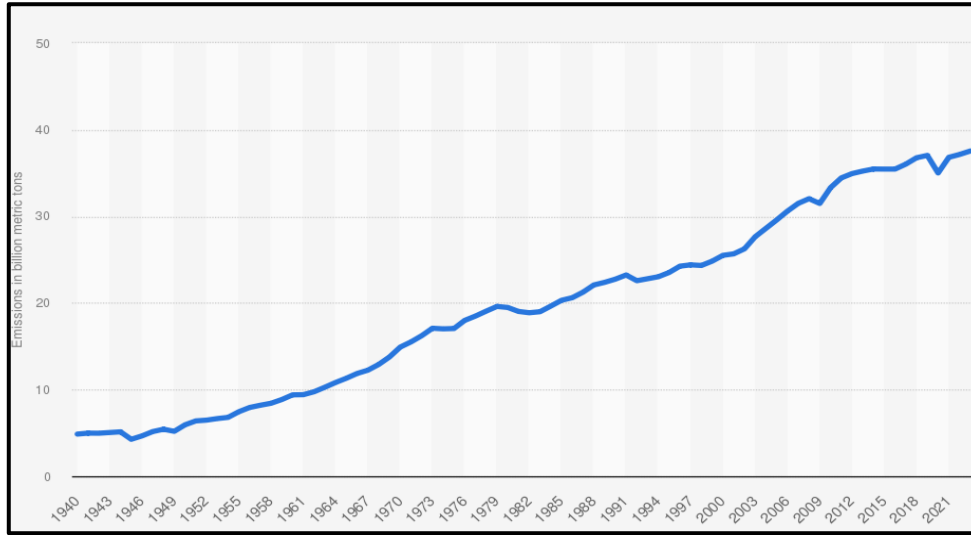
Dışsallık  retici veya tüketicilerin faaliyetleri neticesinde diğer ekonomik birimler ( retici veya tüketiciler)  zerinde dolaylı bir şekilde bilinçli veya bilinçsiz olarak oluşturduğu olumlu-olumsuz sonuçlardır. Örneğin; enerji yoğun sektörlerden olan  imento fabrikasının gerçekleştirdiği  imento üretimi esnasında yüksek oranda karbon salınımı gerçekleşir ve bu durum diğer üreticilere, tüketicilere ve tüm çevreye zarar verir. Dışsallıklar bir piyasa aksaklığı kabul edilmektedir ve devletin toplumsal optimal üretim düzeyini sağlayıcı araçları kullanmasını gerektirmekte olup bunların yaygın örnekleri negatif dışsallık durumunda vergi ve pozitif dışsallık durumunda sübvansiyonlar olmaktadır (Kirmanoğlu, 2009: 158-159).

Ayrıca devletin kullanabileceği diğer araçlar dışsal maliyetin vergi ile içselleştirilmesi (Pigou Vergisi), negatif dışsallıkların yasaklanması, kirlilik yaratan faaliyeti firma düzeyinde düzenleyici önlemler almak, negatif dışsallığı içselleştirmek, pazarlanabilir kirlilik hakları (permiler) ve dışsallıklara piyasa çözümünden (Coase Teoremi) söz edilebilir (Kirmanoğlu, 2009: 159-163).

Grafik 1’de görüldüğü üzere 1940-2023 yılları arasında dünyada CO₂ emisyonları %60’ın üzerinde olmak üzere çok hızlı bir şekilde artış göstermiştir.

Fosil yakıtlardan ve sanayileşmeden kaynaklanan küresel emisyon 2022 yılında toplam 37,15 milyar metrik tondur (GtCO₂). 2023 yılında ise %1,1 artarak 37,55 GtCO₂ gibi rekor bir seviyede gerçekleşmesi beklenmektedir. İnsan sağlığına ve çevreye ciddi zarar veren karbonun azaltılması amacıyla bu çalışmada açıklanacağı üzere devletler çeşitli çözüm yolları üzerinde durmaktadır (Tiseo, 2024).

Grafik 1. 1940-2023 Yılları Arasındaki Dünya CO₂ Emisyonları



Kaynak: Tiseo, 2024.

2. Karbon Fiyatlandırmasının Kapsamı

1997 yılında Birleşmiş Milletler İklim Değişikliği Çerçeve Sözleşmesi kapsamında imzalanan Kyoto Protokolü ile 37 sanayileşmiş ülke ve AB için ilk taahhüt dönemi 2008-2012 yılları olmak üzere sera gazı azaltım hedefleri ve üst sınırları belirlenmiştir (United Nations, 2024).

3-14 Haziran 1992 yılında BM Çevre ve Kalkınma Konferansı’nda Birleşmiş Milletler İklim Değişikliği Çerçeve Sözleşmesi (BMİDÇS) imzaya açılmış olup 197 ülke tarafından kabul edilmiştir. Sözleşmenin amaçları; atmosferdeki sera gazını, iklim sistemi üzerinde insan kaynaklı olan etkiyi eşitlik temelinde ve ortak fakat farklı sorumluluk ilkesine uygun olarak belli bir düzeyde tutmak, taraf ülkeleri araştırma ve teknoloji üzerinde işbirliği yapmaya ve sera gazı yutaklarını korumaya teşvik etmek, böyle bir düzeye ekosistemin iklim değişikliğine uyum sağlamasına, ekonomik kalkınmanın sürdürülebilir şekilde devamına izin verecek bir zaman içinde ulaşmak biçiminde açıklanmıştır (Enerji ve Tabi Kaynaklar Bakanlığı, 2024).

Ayrıca Aralık 2015’de Paris’te düzenlenen BM İklim Değişikliği  er eve Sözleşmesi 21. Taraflar Konferansı’nda (COP 21) 2020 yılı sonrası iklim değişikliği mücadelesinin temelini oluşturan “Paris Anlaşması” kabul edilmiştir. Bugün hali hazırda 197  ye ülkeden 187’si, tüm ülkelerin katkılarına dayalı bir sistem öngören bahse konu anlaşmayı onaylamıştır (Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı, 2023). Bu kapsamda, çevrenin korunması amacıyla emisyonların azaltılması ve yatırımların çevreye zarar vermeyen daha temiz seçeneklere yönlendirilmesinin önemli bir yolu da karbon kirliliğine fiyat belirlenmesidir (karbon fiyatlandırması).

Karbon fiyatlandırması, sera gazı emisyonlarının çevreye ve insan sağlığına vermiş olduğu zararların maliyetinin belirlenmesi ve bu maliyetlerin belirlenen bedel üzerinden kaynağına bağlanmasıdır. Karbona belirlenen fiyat, sera gazı sorumlularına aktarılmaktadır. Bahse konu fiyatlandırma, emisyonların azaltılmasını, belirli zaman ve miktarda düşürülmesi yönünde zorlamak yerine sorumlulara emisyonları azaltmaları veya bunun bedellerini ödemesi yönünde seçenek sunmaktadır (World Bank, 2024b). Karbon fiyatlandırmasının aşağıda a ıklanđıęı üzere biri ETS ve diğeri karbon vergileri olmak üzere iki ana türü vardır (World Bank, 2024a).

2.1. Emisyon Ticaret Sistemi (ETS)

ETS, bazen bir sınır ve ticaret sistemi olarak da adlandırılmakta; sera gazı emisyonlarının toplam düzeyini sınırlandırmakta ve düşük emisyonlu endüstrilerin fazladan izinlerini daha büyük emisyonculara satmalarına olanak tanımaktadır. ETS emisyon izinleri için arz ve talep yaratmakta ve sera gazı emisyonları dolayısıyla bir piyasa fiyatı belirlemektedir. Sınır, emisyoncuların (toplamda)  nceden tahsis edilmiş karbon b t  eleri dahilinde kalmasını sağlamak için gereken emisyon azaltımlarının gerçekleşmesini sağlamaya yardımcı olmaktadır (World Bank, 2024a).

ETS ilk defa AB’de uygulanmaya başlanmış olup bugün uygulayan ülke sayısı büyük ölçüde artmıştır. ETS uygulamasında idare belli bir süre için emisyon azaltım hedefi belirlemekte ve bu doğrultuda kapsam dahilinde belirlenen sektörlerdeki üreticilerin sera gazı emisyonlarını sınırlamaktadır. Dolayısıyla üreticilerin 1 ton CO₂ emisyon miktarı için bir kirl tme hakkı mevcuttur. Dönemler itibariyle sınırlı kirl tme hakkı işletmelere ücretsiz verilebileceği gibi ücretli olarak da satılabilir (Karakaya, Akkoyun ve Hiçyılmaz, 2023: 819).

2.2. Karbon Vergisi

Karbon vergisi, karbondioksitin atmosfere salınması nedeniyle iklime verilen zararın bedelinin belirlenerek karbon kullanıcıları tarafından ödenmesidir. Bu aynı zamanda bir  evre vergisi olup yeterince yüksek oranlarda belirlenmesi durumunda ekonomi genelinde temiz enerjiye geçişi teşvik eden g   l  bir parasal caydırıcıya dönüşmektedir ve bu, karbon içermeyen yakıtlara geçilmesini ve enerji verimliliğine geçilmesini ekonomik olarak daha ödüllendirici hale getirerek

yapılmaktadır (Carbon Tax Center, 2024). Sera gazı emisyonlarına veya fosil yakıtların karbon içeriğine ilişkin bir vergi oranı belirlemek suretiyle doğrudan karbon fiyatı belirlenmektedir. Karbon vergisinin ETS'den farkı karbon emisyonun çıktısı ve sonucunun bulunmamasıdır.

Nisan 2024 itibarıyla Uruguay, metrik ton CO₂ eşdeğeri (USD/tCO₂e) başına yaklaşık 167 ABD doları olmak üzere dünya çapında en yüksek karbon vergisi oranını uygulamaktadır. Ancak bu kadar yüksek miktarda vergi uygulamasına rağmen ülkedeki sera gazı emisyonlarının %5'ini kapsamaktadır. Diğer taraftan dünyanın karbon vergisi uygulayan ilk ülkesi olan Finlandiya'nın vergi oranı yaklaşık 100 ABD Doları/tCO₂e olmuştur (Statista, 2024b).

Tablo 1'de karbon vergisi ile ETS kıyaslamasına yer verilmiştir. Tablodan anlaşıldığı üzere yönetim, fiyat kesinliği, emisyon belirliliği, verimlilik, rekabet gücü, küresel anlamada koordinasyon vb. yönlerden farklılıkları mevcuttur.

Tablo 1. Karbon Vergisi ile ETS'nin Karşılaştırılması

	Karbon Vergisi	ETS
Yönetim	Yönetimi daha basittir. (örneğin; yakıt vergilerine eklenebilir.)	Kısıtlı kapasiteye sahip ülkeler için pratik olmayabilir.
Belirsizlik: Fiyat	Fiyat kesinliği temiz teknolojiyi destekleyebilir.	Fiyat hareketliliği sorun olabilir. Taban fiyat ve Emisyon üst sınırı ayarlamaları fiyat hareketliliğini sınırlayabilir.
Belirsizlik: Emisyonlar	Emisyonlar belirsiz ancak vergi oranı periyodik olarak belirlenebilir.	Emisyon seviyelerine ilişkin kesinlik mevcuttur.
Gelir: Verimlilik	Gelir elde edilir.	Ücretsiz izin tahsis teşvik edicidir ancak kabul edilebilirliğe yardımcı olabilir ancak geliri düşürür.
Gelir: Dağıtım	Tarafsız ve gelişimi destekleyen politika oluşturmak için gelirler dönüştürülebilir.	Ücretsiz ödenek tahsis veya tahsis istenen dağıtım için sınırlanabilir.
Politik Ekonomi	Yeni vergileri uygulamak politik açıdan zorlayıcı olabilir.	Ücretsiz tahsis söz konusu olduğunda siyasi açıdan vergilerden daha kabul edilebilir olabilir.
Rekabet gücü	Sınırdaki karbon düzenlemesi diğer önlemlerden daha etkilidir.	Ücretsiz tahsisatlar azda olsa azaltım düzeyinde etkilidir.
Fiyat Düzeyi ve Emisyon Uyumlama	Emisyon hedeflerine ulaşmak için belirli periyodlarla gözden geçirilmesi gerekir.	Emisyon üst limitlerinin azaltım hedeflerinin tutarlı olması durumunda fiyatların hedeflerle uyumlu hale getirilmesi otomatik olarak gerçekleşir.
Küresel koordinasyon rejimleri	Uluslararası karbon taban fiyatına yönelik en uyumlu araçtır.	Uluslararası fiyat tabanına uyabilir; ETS'lerin karşılıklı birbirine bağlamanın avantajlı ticaretleri mevcuttur ancak küresel emisyon gerekliliklerini karşılamamaktadır.

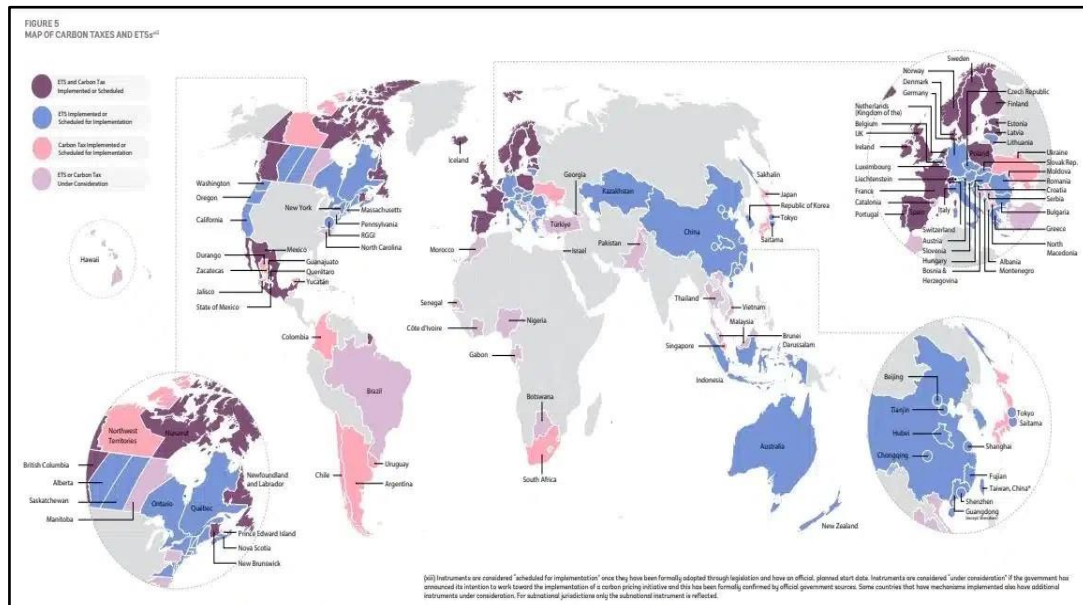
Kaynak: Parry, I. W. H, Black, S. ve Zhunussova K., 2022, 17.

3. Dünyada Karbon Fiyatlandırması

Dünyada karbon fiyatlandırmasına yönelik gelişmeler incelendiğinde bazı ülkelerin ETS, bazı ülkelerin karbon vergisi uyguladığı, bazılarının ise ikisini birlikte tercih ettiği görülmektedir. Öte yandan çoğu ülkede Türkiye’de olduğu gibi bu konudaki çalışmalar henüz tamamlanmamış olup devam etmektedir. ETS ve karbon vergisine ilişkin ülke uygulamaları ile global ETS ve karbon vergisi gelirlerinin gelişimi aşağıda verilen harita ve grafiklerde görülmektedir.

Dünya Bankasının “*Karbon Fiyatlandırmasının Eğilim ve Duruma İlişkin 2023 Yılı Raporunda*” yer verilen ve aşağıdaki Harita 1’de görüldüğü üzere dünyada çoğu ülkede karbon fiyatlandırmasına yönelik ETS veya karbon vergisi uygulanmaktadır. AB’de ise ETS ile karbon vergisi bir arada uygulanmaktadır.

Harita 1. ETS ve Karbon Vergisine İlişkin Dünya Haritası

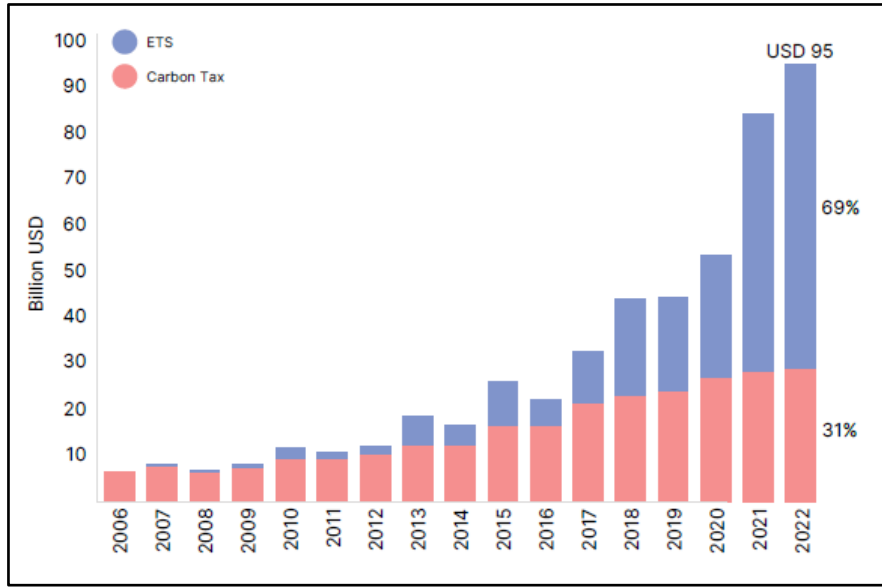


- ETS veya Karbon Vergisi uygulanıyor veya planlanıyor.
ETS uygulanıyor veya uygulanması planlanıyor.
Karbon Vergisi uygulanıyor veya uygulanması planlanıyor.
ETS veya Karbon Vergisi üzerinde çalışılıyor.

Kaynak: World Bank, 2023, 23.

Grafik 2’de ETS’den ve karbon vergilerinden sağlanan gelirler görülmektedir. Bu gelirler yıllar itibariyle artma eğilimindedir. 2022 yılında ETS ile karbon vergilerinden sağlanan gelirler %10 oranında artarak 95 milyar dolara ulaşmıştır. AB ETS uygulamasına sürecin tamamlanmasıyla özellikle ETS gelirlerindeki artışın devam edeceği anlaşılmaktadır.

Grafik 2. Global ETS ve Karbon Vergisi Gelirlerinin Gelişimi



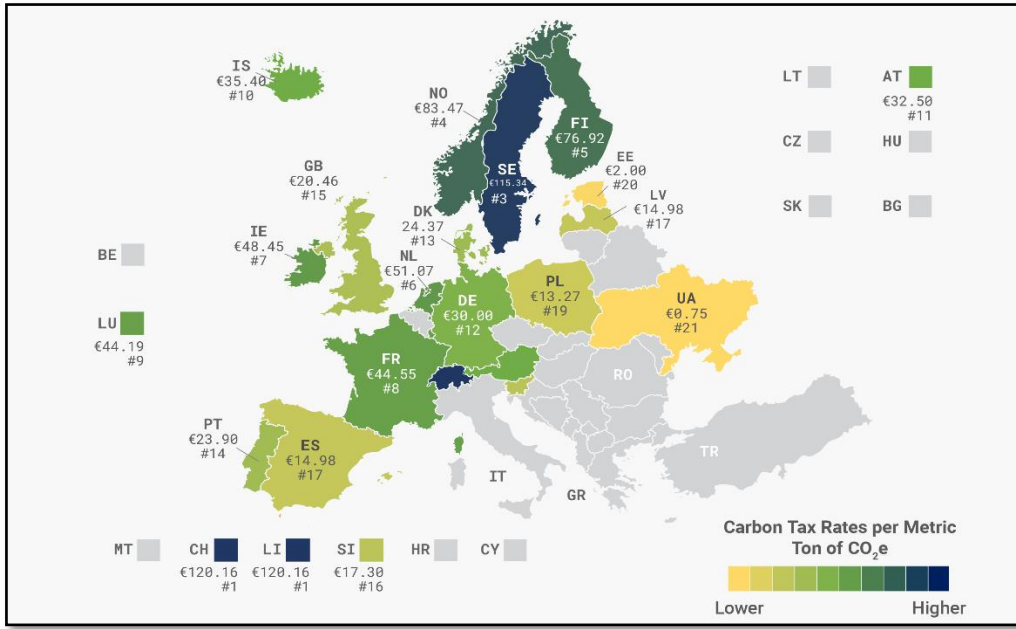
Kaynak: World Bank, 2023, 26.

4. Avrupa Birliği Emisyon Ticaret Sistemi ve Sınırdaki Karbon Düzenleme Mekanizması

4.1. Avrupa Birliği Emisyon Ticaret Sistemi

Avrupa Komisyonu, net sera gazı emisyonlarını 2030 yılına kadar 1990 yılı düzeyine göre %55 azaltmak amacıyla iklim, enerji, ulaştırma ve vergilendirme politikalarına ilişkin Yeşil Mutabakatı kabul etmiştir (European Commission, 2024a). Son yıllarda AB, karbon emisyonlarını azaltmak amacıyla ETS ve karbon vergisi uygulamakta ayrıca ETS'nin bir parçası olan SKDM'ye 2024 yılı itibariyle aşamalı geçiş öngörmektedir.

Harita 2'de görüldüğü üzere AB üyesi bazı ülkeler ton başına karbon emisyonunu baz alarak belirli sektörlerde belli oranlarda karbon vergisi almaktadır. AB'de İsviçre ton başına 120,16 Euro ile en yüksek karbon vergisi alırken, en düşük karbon vergisini 0,75 Euro olmak üzere Ukrayna almaktadır (Mengden, 2023).

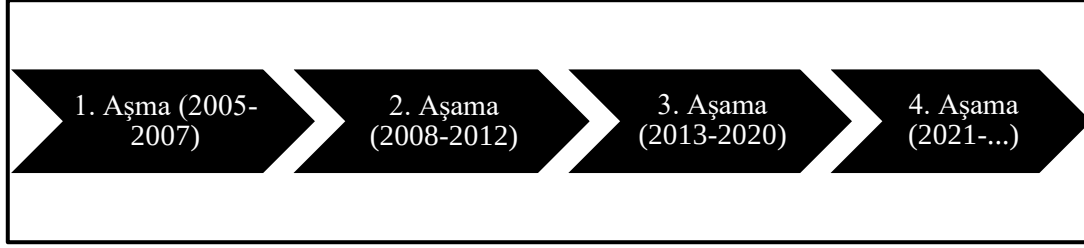
Harita 2. Avrupa'da Karbon Vergisi OranlarıKaynak: Mengden, 2023.

Karbon vergisinin yanı sıra AB ETS kapsamında yer alan fabrikalar, enerji santralleri ve havacılık sektörünün sera gazı emisyonlarını sınırlandıran ve/veya sınırlandırmayı teşvik eden piyasa temelli bir sistem oluşturulmuştur. Bu sistem içindeki şirketlere, emisyon üst sınırları kapsamında tahsisatları ücretsiz verilmekte ve daha fazlasına ihtiyaç duyması durumunda şirketler satın alabilmektedir. Şirketler gerektiğinde birbirleriyle tahsisat ticareti de yapabilmekte ve emisyonlarını azaltması durumunda fazla tahsisatları ilerleyen dönemlerde kullanabilmekte veya satabilmektedir. Söz konusu bir tahsisat bir ton CO₂ eşdeğeri emisyon hakkı vermektedir (European Commission, 2024b). AB ETS'nin tasarımları hakkında ilk fikirlerin yer aldığı “AB’de Sera Gazı Emisyon Ticareti” hakkında bir Yeşil Kitap Mart 2000’de Avrupa Komisyonu tarafından hazırlanarak sunulmuştur. Sonrasında 2003 yılında AB ETS Direktifi kabul edilerek 2005 yılında AB ETS tanıtılmıştır.

Sera gazı emisyonlarını azaltmayı amaçlayan dünyadaki ilk ve en büyük ETS olan AB ETS, şimdi ve gelecekte emisyon azaltma hedeflerini karşılama çalışmalarında AB’nin en önemli araçlarından biridir. Yeni ticaret yaklaşımı, iklim değişikliğiyle uygun maliyet ve ekonomik açıdan verimli bir şekilde mücadele edilmesine yardımcı olmaktadır. AB ETS, 31 ülkede 11.000’den fazla elektrik santralini, sanayi tesisi ve katılımcı ülkelerin havaalanları arasındaki uçuşları kapsamaktadır. AB sera gazının yaklaşık %50’sinden sorumlu olan tesisler ve hava aracı işletmelerinden kaynaklanan emisyonlarının toplam hacmi bu kapsamdadır (European Commission, 2015: 4). 2005 yılında tanıtılan bahse konu ticaret sistemi aşağıda açıklanacağı üzere çeşitli değişimlere uğramış ve gelişmiştir. Şekil 1’te görüldüğü üzere sistemin uygulanması, zaman içinde farklı ticaret dönemlerine

bölünmüştür (European Commission, 2024c). AB ETS dünyada ilk uluslararası emisyon ticaret sistemidir ve 2005 yılında kurulmuş olup şu anda dördüncü aşamasındadır.

Şekil 1. AB ETS'nin Aşamaları



Kaynak: European Commission, 2015, 4.

1. Aşama (2005-2007): 1. aşama AB'nin Kyoto hedeflerine ulaşması amacıyla pilot bir uygulama olmuştur. 1. aşamanın temel özellikleri; yalnızca güç jeneratörleri ve enerji yoğun endüstrilerden kaynaklanan CO₂ emisyonlarının kapsanması, işletmelere verilen ödeneklerin neredeyse tamamının ücretsiz olması, uygunsuzluk cezasının ton başına 40 Euro olmasıdır (European Commission, 2024c). 1. aşamada, karbon için bir fiyat belirlenmiş olup AB'de emisyon tahsisatlarının serbest ticareti gerçekleşmiş; kapsam dahilindeki işletmelerden kaynaklanan emisyonların izlenmesi, raporlanması ve doğrulanması amacıyla gerekli altyapı kurulmuş; diğer taraftan güvenilir emisyon verileri bulunmaması nedeniyle 1. aşama tahminlere dayalı olarak üst sınırları belirlenmiş, bu nedenle ücretsiz verilen emisyon tahsisatlarının toplam miktarı emisyonları aşmasından dolayı fiyatı 2007 yılında sıfıra kadar düşmüştür (European Commission, 2024c).

2. Aşama (2008-2012): AB ETS 2. aşaması Kyoto Protokolü'nün ilk taahhüt dönemine denk gelmektedir. 2. aşamanın temel özellikleri; emisyon tahsisatlarında 2005 yılına göre daha düşük bir üst sınır belirlenmesi, İzlanda, Norveç ve Lihtenştayn'ın sisteme katılımı, birçok ülke tarafından nitrik asit üretiminden kaynaklanan azot oksit emisyonlarının kapsanması, ücretsiz tahsisatların oranının %90'a kadar düşmesi, bazı ülkelerin açık artırma düzenlemesi, ton başına uygunsuzluk cezasının 40 Euro'dan 100 Euro'ya çıkarılması, işletmelerin yaklaşık 1,4 milyar ton CO₂ eşdeğeri tutarında uluslararası kredi satın almalarına izin verilmesi, Birlik sicilinin ulusal kayıtların yerini alması ve AB İşlem Kaydı'nın (EUTL) Topluluk Bağımsız İşlem Kaydı yerini alması ile havacılık sektörünün 1 Ocak 2012 yılında AB ETS kapsamına alınmasıdır. Ancak AB dışındaki ülkelere ve bu ülkelere yapılan uçuşlar kapsam dışındadır (European Commission, 2024c).

3. Aşama (2013-2020): 3. aşamada AB ETS çerçevesinin reformu, sistemi 1. ve 2. aşamaya kıyasla önemli ölçüde değiştirmiştir. Temel değişiklikler şunlardır (European Commission, 2024c):

➤ Ulusal emisyon üst sınırı sisteminin yerine AB çapında tek bir emisyon üst sınırı belirlenmiştir.

- Emisyon tahsisatlarının ücretsiz tahsisi yerine açık artırma yöntemi benimsenmiştir.
- Ücretsiz olarak verilen emisyon tahsisatları için geçerli olan uyumla tırılmı  tahsis kuralları belirlenmiştir.
- Sisteme daha fazla sektör ve doğal gaz dahil edilmiştir.

4. Aşama (2021-2030): Avrupa İklim Kanunu kapsamında, AB  ye ülkelerinin 2050 yılına kadar iklim açısından nötr hale gelmek için çaba göstermesi ve bu doğrultuda sera gazı emisyonlarının 2030 yılına kadar 1990 yılına kıyasla en az %55 oranında azaltılması hedeflenmekte olup bu doğrultuda düzenlemeler yapılmıştır (European Commission, 2024b).

Belirli sanayi sektörlerinde ( imento, alüminyum, gübre, hidrojen, elektrik, demir ve  elik)  cretsiz tahsis kademeli olarak kaldırılacaktır. Bunun nedeni, AB'nin iklim hedefini artırırken karbon kaçağı riskini azaltmaya yönelik yeni bir önlem olan SKDM'nin uygulamaya ba latılmasıdır (European Commission, 2024b).

İklim küresel bir sorundur ve dolayısıyla küresel çözümlere de ihtiyaç duyulmaktadır. AB kendi iklim politikalarını geliştirirken ve bu doğrultuda somut adımlar atarken AB  yesi olmayan birçok ülke bu konuda risk taşımaktadır. Bu nedenle AB söz konusu ülkelerin iklim konusunda teşvik edilmesi amacıyla SKDM ile AB'ye ithal edilecek ürünler için karbon bedelinin yansıtılması uygulamasına 2026 yılında geçecektir.

4.2. Avrupa Birliği Sınırdaki Karbon Düzenleme Mekanizması

SKDM, AB'nin iklim de i ikli iyle mücadelesi açısından kabul edilen düzenleyici tedbirlerinden olup AB ETS'nin bir parçasını oluşturmaktadır. Buna ilişkin düzenlemeler 10 Mayıs 2023 tarihli ve (AB) 2023/956 sayılı Avrupa Parlamentosu ve Konsey T z  n de yer almaktadır.

AB ETS kapsamındaki sera gazı emisyonu yüksek mallardaki maliyet artışları, firmaların üretimlerini AB dışındaki ülkelere kaydırmalarına neden olarak daha fazla karbon kaçağı riski oluşturabilmektedir. SKDM ile AB ETS'ye denk olan karbon fiyatlandırmasının, AB dışından ithal edilecek belirli mallara da uygulanması hedeflenmekte; dolayısıyla AB ETS ile üreticiler üzerinde oluşan maliyetlerin ithalatçılar tarafından da yüklenilmesi öngörülmektedir (Ticaret Bakanlığı, 2024a).

2023/956 sayılı AB T z  n n "    nc  ülkede ödenen karbon fiyatı" başlıklı 9. maddesinde, yetkilendirilmiş SKDM beyan sahibinin, beyan edilen gömülü emisyonlar dolayısıyla menşe ülkede ödenen karbon fiyatını dikkate almak amacıyla, SKDM beyanında teslim edilecek sertifikalarda azaltma talep edebileceği; sadece karbon fiyatının menşe ülkede fiilen  denmi  olması durumunda yapılan ödeme kadar azaltma talep edilebileceği hükmüne yer verilmiştir. Diğer taraftan söz konusu

Tüzüğün 25. maddesi uyarınca AB Gümrük İdareleri, yetkilendirilmiş SKDM beyan sahibi dışında hiç kimsenin mal ithalatı yapmasına izin vermemektedir (Avrupa Birliği Başkanlığı, 2024).

SKDM, AB'ye ithal edilen yoğun karbon içeren malların üretimi sırasında salınan karbona bedel uygulamayı, AB üyesi olmayan ülkelerin düşük karbonlu üretime geçişini sağlamayı ve karbon maliyetleri nedeniyle işletmelerin faaliyetlerini bu konuda tedbir uygulamayan ülkelere yönlendirme riskini azaltmayı amaçlamaktadır. Bu doğrultuda kapsam dahilinde AB'ye ithal edilecek malların, aynı mal grupları için AB üreticilerinin karbon fiyatına eşdeğer olmak üzere bir bedel ödenmesini düzenlemekte olup bahse konu düzenleme, Dünya Ticaret Örgütü'nün (DTÖ) belirlediği kurallarla da uyumludur (European Commission, 2024).

2023/956 sayılı AB Tüzüğü'nün 30 nolu gerekçesinde belirtildiği üzere SKDM'nin nihai hedefinin, çok sayıda sektör-ürünü kapsayacak şekilde planlanmasına rağmen, karbon kaçağı riskinin yüksek olduğu tablo 2'de yer verilen sektörlerle başlanması uygun görülmüştür.

Bu doğrultuda, SKDM aşamalı olarak uygulanmaya başlayacak olup ilk etapta belirli sayıda ürüne uygulanacaktır. Karbon kaçağının önlenmesi ve böylece global karbon emisyonlarının azaltılması hedefiyle AB dışındaki ülkelere yapılan ithalatlarda çimento, elektrik, hidrojen, demir-çelik, alüminyum ve gübrenin içerdiği sera gazı emisyonlarına ilişkin SKDM oluşturulmaktadır.

Tablo 2. SKDM'nin İlk Aşamasında Kapsam Dahilindeki Sektörler

Çimento	Demir-Çelik	Alüminyum
Gübre	Elektrik	Hidrojen

AB aşağıda belirtildiği üzere SKDM'ye aşamalı bir geçiş öngörmekte olup bu aşamalar aşağıda kısaca açıklanmıştır (Ticaret Bakanlığı, 2024a).

4.2.1. SKDM geçiş aşaması (2023–2025)

SKDM'nin AB ve dışındaki kamu otoriteleri ile işletmelerin uyumunu sağlamak amacıyla kademeli olarak uygulanması öngörülmektedir. 1 Ekim 2023 tarihinde SKDM geçiş aşaması başlamış olup bu kapsamında ithalatçılar için ilk raporlama döneminin 31 Aralık 2025 tarihinde sona ermesi planlanmaktadır. Bu dönemde mali bir yükümlülük bulunmamaktadır. SKDM ilk aşamada, karbon yoğun ve riski yüksek olan çimento, demir-çelik, alüminyum, gübre, elektrik ve hidrojen gibi belirli malların ithalatına uygulanacaktır. Tamamen uygulamaya başladığında kapsam dahilindeki sektörlerdeki emisyonların %50'den fazlasının yakalanması hedeflenmektedir.

Geçiş dönemi raporlamasında AB ithalatçısının isteyebileceği bilgiler şunlardır (Ticaret Bakanlığı, 2024b).

-  r nlere ilişkin bilgi: İhraç edilen ürün miktarı, CN kodu bazında ürün türü ve menşe ülke bilgisi,
- Üretim tesisine ilişkin bilgiler: Firma adı / Adres / Konum / Coğrafi koordinatlar vb.,
- Üretim sürecine ilişkin bilgi: İzleme Yöntemi, Toplulaştırılmış  r n Grubu kategorilerinin her biri için üretim süreçleri ve yolları,
- Emisyon verisi: Spesifik doğrudan ve dolaylı emisyonlar,
- Karbon  cretleri: Üretim gerçekleştiği ülkede geçerli karbon ücretleri (girdiler için olanlar dahil).

SKDM Emisyon Hesaplama Esasları: AB SKDM kapsamına doğrudan emisyonlar ile belirlenen ürünler için üretim süreçlerinde harcanan elektriğin üretiminden de kaynaklanan dolaylı emisyonları dahil etmektedir. Bahse konu dolaylı emisyonlar için hesaplanan karbon maliyeti ilk aşamada sınırlı ürün gruplarını içermekte olup ilerleyen süreçlerde aşamalı olarak genişletilmesi planlanmaktadır.

SKDM emisyon kapsamı; doğrudan emisyonlar (kapsam 1), dolaylı emisyonlar (kapsam 2) ve girdi kaynaklı dolaylı emisyonlardan (kapsam 3) oluşmaktadır. Kapsam-1 (Doğrudan Emisyonlar)  r nlerin üretim süreçlerinden kaynaklanan karbon salımını; kapsam-2 (Dolaylı Emisyonlar)  r nlerin üretimde harcanan elektrik enerjisinin üretimi aşamasında salınan emisyon miktarlarını, kapsam-3 (Girdi Kaynaklı Dolaylı Emisyonlar)  r n n üretiminde girdi olarak kullanılan ve yine SKDM  r n listesinde belirtilen ara malların üretimi esnasında salınan emisyon miktarlarını içermektedir (Ticaret Bakanlığı, 2024c).

4.2.2. SKDM'nin" yürürlüğe girmesi

1 Ocak 2026 tarihinden itibaren SKDM kapsamında mali yükümlülüklerin oluşacağı esas uygulama dönemi başlayacak olup kapsam dahilindeki malların ithalatı yetkilendirilmiş SKDM beyan sahibi tarafından yapılabilir. Dolayısıyla SKDM kapsamında mali ve idari sorumluluk, AB'de yerleşik yetkilendirilmiş SKDM beyan sahibine aittir. SKDM kapsamında karbon  cretlendirmesi ise ithal edilen elektrik haricindeki her bir tür ürün için toplam ürün miktarı, gömülü emisyon miktarı, AB ETS'sinde ürünün benzerlerine sağlanan ücretsiz tahsisat miktarı ve menşe ülkede  denmiş karbon ücretleri dikkate alınacaktır. AB ETS uygulamasında aynı ürüne sağlanan ücretsiz tahsisatlar ile menşe ülkede tabi olunan karbon  creti mali yükümlülükten indirilecektir (Ticaret Bakanlığı, 2024a).

2023/956 sayılı AB Tüzüğü uyarınca SKDM; yetkili SKDM beyan sahibinin, AB'ye ithal edilen mallardaki emisyonlara ilişkin yıllık beyanname sunması ve sonrasında beyan edilen emisyonlara karşılık SKDM sertifikasını teslim edeceği beyan sistemine dayanmaktadır. Bahse konu SKDM sertifikası, mallardaki bir ton CO₂e emisyonuna karşılık elektronik ortamda oluşturulan sertifikadır.

AB Tüzüğü'nün SKDM beyanı başlıklı 6. maddesi uyarınca her yıl 31 Mayıs'a kadar yetkilendirilen SKDM beyan sahibi, bir önceki takvim yılı için SKDM beyanını sunmak zorundadır.

2026 yılından itibaren SKDM kapsamına giren malların AB ithalatçıları, SKDM sertifikalarını da satın alabilecekleri ulusal makamlara kayıt yaptıracaklardır. Sertifikaların fiyatı, salınan CO₂'nin Euro/tonu cinsinden ifade edilen AB ETS tahsisatlarının haftalık ortalama açık artırma fiyatına bağlı olarak hesaplanacaktır. Bahse konu SKDM sertifikalarının fiyatı AB ETS dahilinde oluşan bir önceki haftanın ortalama fiyatı üzerinde haftalık olarak yayımlanacaktır. AB ithalatçıları, ithalata konu mallarında yer alan emisyonları beyan edecek ve buna karşılık gelecek sayıdaki sertifikayı her yıl teslim edeceklerdir. Ancak ithalatçılar, ithal edilen malların üretimi sırasında bir karbon bedelinin zaten ödendiğinin kanıtlanması durumunda karşılık gelen tutar düşülebilecektir.

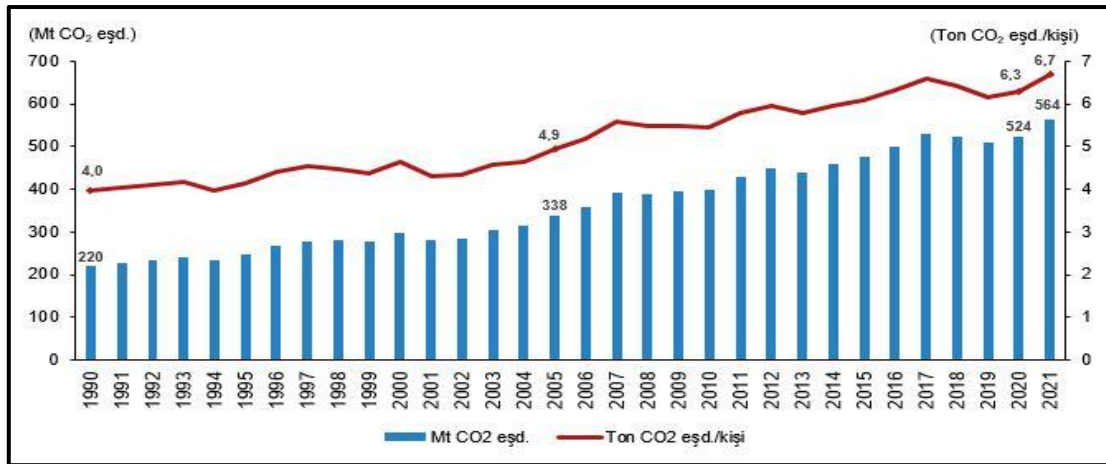
Bu kapsamda söz konusu mali yükümlülük, yetkilendirilmiş SKDM beyan sahibine ait olmasına rağmen karbon fiyatlandırması nedeniyle oluşacak karbon maliyetlerinin yüksek oranda üçüncü ülke ihracatçıları veya üreticilerine de yansıtılacağı değerlendirilmektedir.

5. Sınırdaki Karbon Düzenleme Mekanizmasının Türkiye'ye Olası Etkileri

SKDM'nin Türkiye'ye olası etkilerini görebilmek bakımından öncelikle toplam sera gazı emisyonuna ve sektörlere göre emisyon miktarlarına bakılabilir. Sera gazı emisyonu envanteri sonuçlarına göre, 2021 yılı toplam sera gazı emisyonu bir önceki yıla göre %7,7 artarak 564,4 milyon ton (Mt) CO₂ eşdeğeri olarak hesaplanmış; kişi başına toplam sera gazı emisyonu ise 1990'da 4 ton, 2020'de 6,3 ton, 2021'de 6,7 ton CO₂ eşdeğeri olarak hesaplanmıştır (Türkiye İstatistik Kurumu [TÜİK], 2023).

Grafik 3'de görüldüğü üzere yıllar itibarıyla sera gazı emisyonları sürekli olarak artmıştır.

Grafik 3. Toplam ve Kişi Başı Sera Gazı Emisyonu, 1990-2021

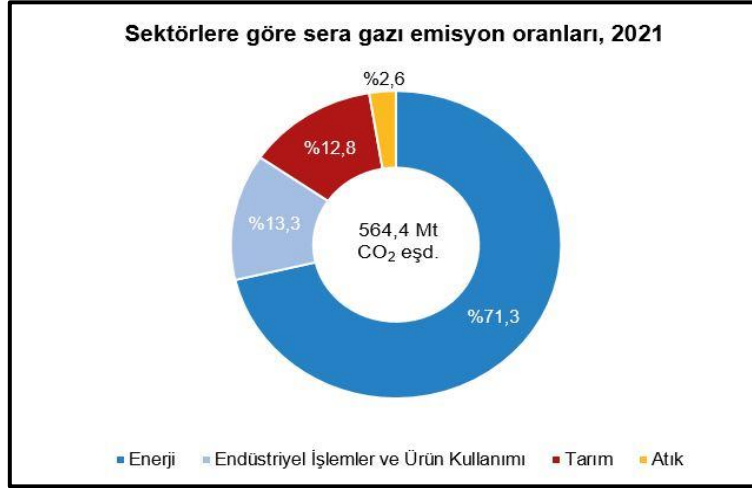


Kaynak: TÜİK, 2023.

Türkiye'nin sera gazı emisyonlarına bakıldığında 2021 yılı toplam CO₂ eşdeğeri olarak en büyük payı enerji kaynaklı emisyonlar almakta (%71,3), bunu endüstriyel işlemler ve ürün kullanımı (%13,3), tarım (%12,8) ve atık sektörü (%2,6) izlemektedir (T  K, 2023).

Aşağıdaki grafikte sektörlere göre sera gazı emisyonları görülmektedir.

Grafik 4. Sektörlere Göre Sera Gazı Emisyonları



Kaynak: T  K, 2023.

Grafikten anlaşılabileceği üzere, Türkiye'nin sera gazı emisyonu en yüksek sektörü enerjidir. Diğer taraftan AB SKDM kapsamında ilk aşamada yer alan sektörlerden biri de elektrik sektörüdür. Bu durumun Türkiye ihracatını olumsuz yönde etkileyebileceği düşünülmektedir.

AB Yeşil Mutabakatı ilan edildiğinde AB ETS kapsamında belirlenen ton başına karbon salınımı fiyatı yaklaşık 25 Euro civarındaydı. 2020 yılı sonunda kadar bahse konu fiyatta çok büyük bir değişim görülmezken SKDM'nin resmi belgelerinin yayınlanması sonrasında karbon fiyatı 54 Euro'ya yükselmiştir (Ömer-Ertunga ve Seyhun, 2022: 5-6).

Grafik 5'te görüldüğü üzere karbon fiyatı 2023 yılı Ekim ayında en yüksek değeri olan 90 Euro ve 2024 yılının Eylül ayında 62 Euro civarında gerçekleşmiştir. Karbon emisyonları için tahsisatlar, öncelikle AB'nin yayılabilecek maksimum sera gazı miktarına ilişkin direktifleri dikkate alınarak tahsis edilmekte, daha sonra açık artırmayla satılmakta ve ticareti yapılmaktadır (Tradingeconomics, 2024). Farklı bir ifadeyle, fiyatlar arz talep doğrultusunda belirlendiğinden son derece hareketlidir. Bu durum Türkiye ekonomisine yönelik toplam maliyetlerin belirlenmesi açısından sorun olu turabilecektir.

Grafik 5. Karbon Fiyatı (Euro)



Kaynak: Tradingeconomics, 2024.

Türkiye'nin sahip olduğu yüksek sayıdaki işgücü ve ihracata yönelik ekonomisi, özellikle ihracatının yaklaşık %40'ını gerçekleştirdiği AB'de olmak üzere iklim değişikliğine yol açan karbon emisyonlarını azaltmaya yönelik küresel çabalardan etkilenmektedir (World Bank, 2024c).

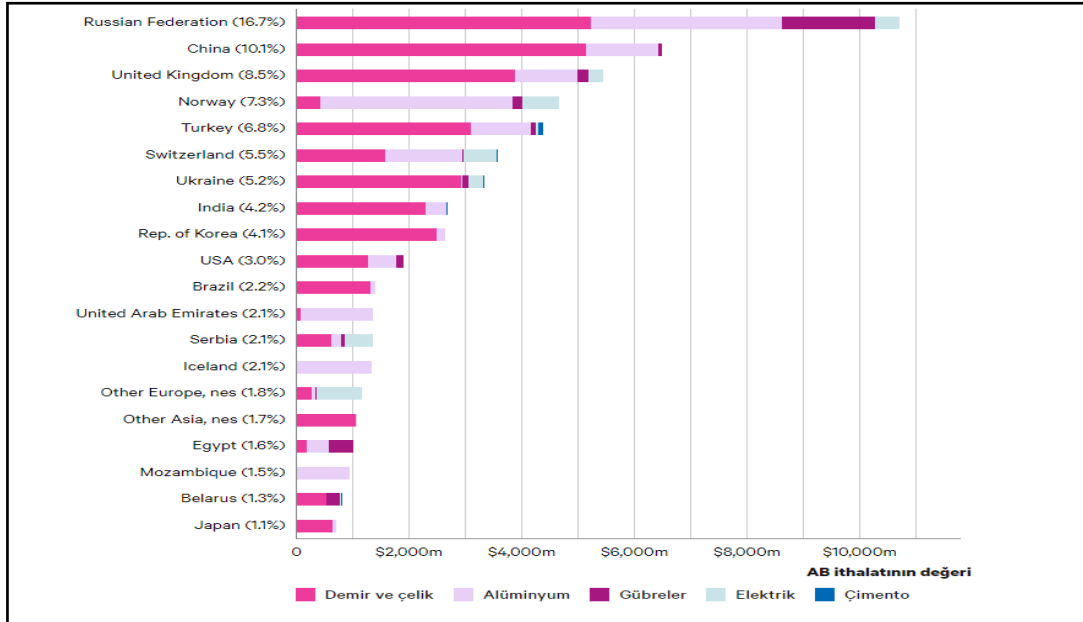
Türkiye'nin kapsam dahilindeki sektörlerdeki üretiminin karbon yoğunluğu şu anda AB ortalamasından daha fazladır. Bu durum Türkiye'de üretilen malları "karbon vergisi" şeklinde ithalat tarifelerine maruz bırakmaktadır ve Türk mallarını düşük karbonlu prosesler kullanan şirketlerin benzer ürünlerine göre daha pahalı hale getirecektir. SKDM'nin uygulanmaya başlamasının, bundan etkilenen sektörlerde ihracatın azalmasına yol açması beklenmektedir (World Bank, 2024c). Farklı bir ifadeyle, Türkiye'nin AB'ye ihraç edeceği malların SKDM kapsamında belirlenen ilave maliyetlere tabi olacağı ve dolayısıyla düşük karbon oranlarıyla üretim gerçekleştiren firmalara kıyasla ürünlerinin çok daha pahalı hale gelerek rekabet şansının zayıflayacağı değerlendirilmektedir. Tablo 3'de SKDM kapsamında örnek hesaplamaya yer verilmiştir. Örnekte, 10 ton çeliğin piyasa fiyatı 5000 Euro, bir ton çelikte hesaplanmış standart karbon salım miktarı 1,85 ve karbon fiyatının 100 Euro olarak belirlendiği kabul edilmektedir. Dolayısıyla önce 10 ile 1,85'i çarpıyoruz ve bulduğumuz 18,5'i karbon fiyatı olan 100 Euro ile çarpıyoruz. Bu da 1.850 Euro oluyor. Bu durumda 10 ton çeliğin 5000 Euro olan fiyatı ithalatçı için 6.850 Euro'ya çıkıyor. Yani ithalatçı için %37 maliyet artışı olmaktadır. Maliyet artışının %37 olması nedeniyle AB'deki ithalatçılar Türkiye'deki tedarikçiye yansıtacak veya başka ülkeden yeni tedarikçilere yönelecektir. İlerleyen dönemlerde karbon fiyatının artabileceği öngörüldüğünden bu fiyat 200 Euro olursa bu örnek için karbon maliyeti 3.700 Euro olacaktır (Sak, 2024).

Tablo 3. Örnek Hesaplama

Emisyon yoğunluğu (hesaplanmış veya standart değerler) (örn. 1,85)	X	İthalatta malların ağırlığı (örn. 10 ton)	X	SKDM Sertifikasyon fiyatı (örn.; 100 Euro)	=	1.850 Euro (500 Euro/t=5000 Euro'dan çeliğin ton başına ithalat fiyatı 1.850 ile 6.850 Euro arasında artar.
NOT: Uzun vadede SKDM, geleneksel üretim maliyetini ton çelik başına yaklaşık 200 Euro, ton ahşap başına 500 Euro veya ton alüminyum başına 1000 Euro artıracaktır.						

Kaynak: Sak, 2024.

AB'ye yapılan toplam ihracatın yarıya yakını SKDM kapsamındaki sektörlerden yapılmaktadır. Grafik 6'da görüldüğü üzere SKDM kapsamında belirtilen çimento, elektrik, hidrojen, demir-çelik, alüminyum ve gübre sektörü dikkate alındığında AB'ye ihracat yapan ülkeler arasında %6,8 oran ile Türkiye üst sıralardadır. İlerleyen dönemlerde diğer sektörlerin de dahil olmasıyla bu oran daha da yükselecektir. Türkiye'de halihazırda uygulanan karbon fiyatlandırma sistemi bulunmamakta olup AB aday ülkesi olması nedeniyle çevresel yükümlülüklerini yerine getirmek için çalışmaktadır (Kardish, Mäder, Hellmich ve Hall, 2021).

Grafik 6. SKDM Kapsamında Ülkelerin AB'ye Yaptıkları İhracat Oranları (2015-2019)

Kaynak: Kardish ve ark., 2021.

SKDM uygulanmasının AB'nin en büyük ticaret ortalarından biri olan Türkiye'yi yükselen maliyetlerle karşı karşıya bırakması ve potansiyel olarak Türkiye'nin rekabet gücünü etkilemesi ve GSYH'nin büyümesi ve istihdam üzerinde kısa vadeli etkilere yol açması beklenmektedir. Bu nedenle, SKDM Türkiye ekonomisine önemli riskler getirmektedir ve bu riski uygun şekilde

yönetmek için yeterli önlemleri alması gerekmektedir (EBRD ve Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığı, 2023).

5.1. Türkiye Açısından SKDM Kapsamındaki Sektörler

Ticaret Bakanlığı verileri dikkate alındığında, 2023 yılı itibariyle AB'ye ihraç edilen demir-çelik, çimento, gübre, alüminyum, elektrik ve hidrojen olmak üzere SKDM kapsamındaki ürünlerin toplam bedeli 9,8 milyar ABD Doları olup bunun dünyaya toplam ihracatımız içindeki oranı %42 civarındadır. SKDM kapsamındaki ürünlerin yıllar itibariyle ihracat miktarlarına aşağıdaki tabloda yer verilmiştir (Ticaret Bakanlığı, 2024d).

Tablo 4'de 2023 yılı itibariyle dünya genelinde ihracatımızın; demir-çelikte %39'unun, elektrikte %72'sinin, alüminyumda %60'ının, gübrede %17'sinin, çimentoda %24'ünün, hidrojeninde %17'sinin AB'ye gerçekleştirildiği görülmektedir.

Tablo 4. SKDM Kapsamındaki Ürünlerin Toplam İhracatı İçinde AB'ye İhracatın Payı (%)

	Demir-Çelik	Çimento	Gübre	Alüminyum	Elektrik	Hidrojen
2021	%39	%15	%28	%59	%69	%1
2022	%37	%15	%46	%62	%77	%17
2023	%39	%24	%17	%59	%72	%17

Kaynak: Ticaret Bakanlığı, 2024d.

5.2. SKDM'nin Türkiye Bankacılık Sektörü Kredi Portföyüne Etkileri

SKDM'nin Türk bankacılık sektörüne etkilerine ilişkin olarak BDDK tarafından "AB SKDM'nin Türk Bankacılık Sektörü Kredi Portföyüne Olası Etkileri" başlıklı etki analizi çalışması hazırlanmıştır (BDDK, 2022). Çalışmanın birincil amacı, AB tarafından 2026 yılında karbon yoğun beş sektör için başlatılacak olan SKDM uygulamasının ilk aşamasının Türk bankacılık sektörü kredi portföyü üzerindeki potansiyel etkilerinin değerlendirilmesi; ikincil amacı ise, bankacılık sektöründe ve dolaylı olarak şirketler nezdinde, iklimle bağlantılı finansal risklerin anlaşılmasına, izlenmesine, analiz edilmesine ve yönetilmesine yönelik farkındalığın artırılması ve kurumsal kapasite oluşumunun teşvik edilmesi olarak açıklanmıştır (BDDK, 2022: 3). 2026 yılından itibaren uygulamaya girmesi öngörülen SKDM uygulamasının Türk bankacılık sektörü kredi portföyü üzerindeki olası etkilerine yönelik gerçekleştirilen analiz sonucunda aşağıda yer alan hususların ön plana çıktığı belirtilmiştir (BDDK, 2022: 11-12):

- SKDM'nin 2026 yılında fiilen uygulamaya girmesi beklenen birinci aşamasının Türk bankacılık sektörü kredi portföyü üzerindeki bozucu etkisinin sınırlı kalacağı tahmin edilmektedir.
- Gerek AB ülkelerine ihracat düzeyi gerekse toplam kredi büyüklüğü itibariyle SKDM'den en fazla etkilenmesi beklenen sektör demir-çelik sektörüdür. Çimento, elektrik ve gübre sektörlerinde

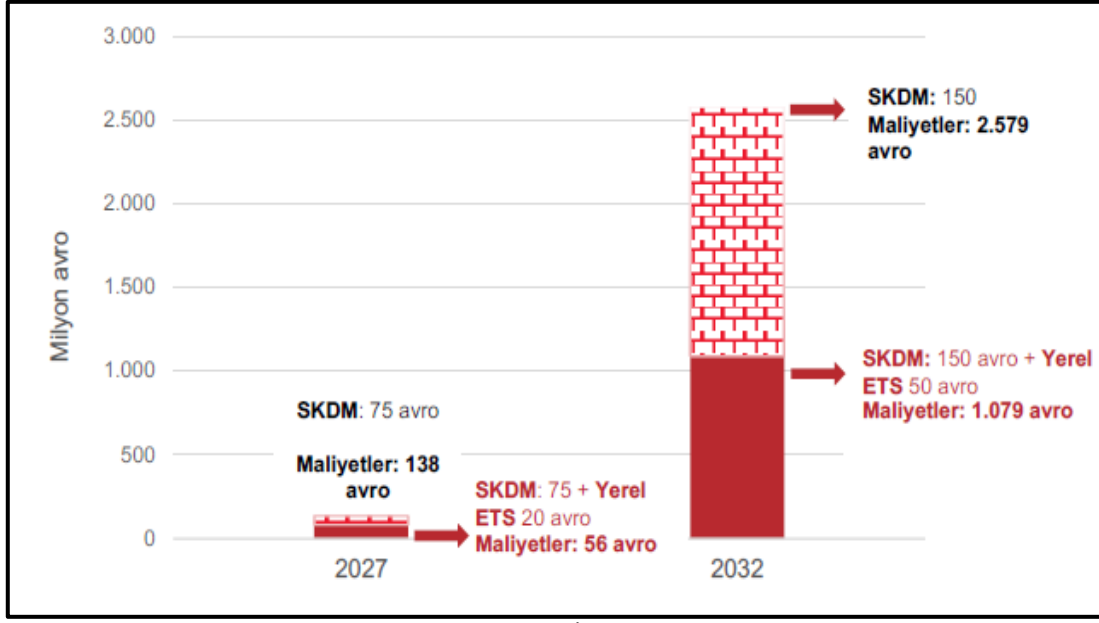
AB'ye ihracat payının oldukça düşük olması, bu sektörler üzerinden Türk bankacılık sektörü kredi portföyünün belirgin bir bozulma ile kar ıla ma olasılığını önlemektedir. Diğer yandan, alüminyum sektörü, AB'ye olan ihracat payı en yüksek sektör olmasına rağmen, birincil alüminyum üretiminin çok sınırlı olması dolayısıyla, bankacılık sektörü açısından önemli bir zarar potansiyeli oluşturmamaktadır.

- SKDM uygulamasının ilk aşaması Türk bankacılık sektörü açısından sınırlı bir etki potansiyeli taşımakla birlikte SKDM ve benzeri uygulamalardan kaynaklanacak etkilerin orta ve uzun vadede hızla ve belirgin şekilde artacağı anlaşılmaktadır. Diğer taraftan AB'nin SKDM kapsamındaki sektörleri genişletme kararı ile ABD, Kanada, Japonya, gibi ülkelerde benzeri uygulamaların planlandığı dikkate alındığında SKDM etkisinin daha fazla artacağı değerlendirilmektedir.
- Emisyon verileri; iklimle bağlantılı finansal risklerin analizi, izlenmesi ve yönetilebilmesi için bankalar açısından önem arz etmektedir. Bu nedenle finansman süreci kapsamında bankaların emisyon verilerine erişim izninin düzenlenmesi gerekmektedir.
- Özellikle küçük   ekli bankalar başta olmak üzere, Türk bankacılık sektöründe iklimle bağlantılı risklere dair farkındalığın artırılabilmesi amacıyla SKDM etki analizine benzer pilot çalışmalara ağırlık verilmesinin yararlı olacağı düşünülmektedir.
- Firmaların  retim teknolojilerini ve yöntemlerini düşük karbon ekonomisinin gereklerine uyumlu hale getirmek için önemli tutarda yatırım yapmaları gerekmektedir. Bunun finansmana erişim açısından bankalar kritik önem taşımaktadır.

5.3. SKDM'nin Türkiye'de Sektör Başına Yıllık Potansiyel Maliyetleri

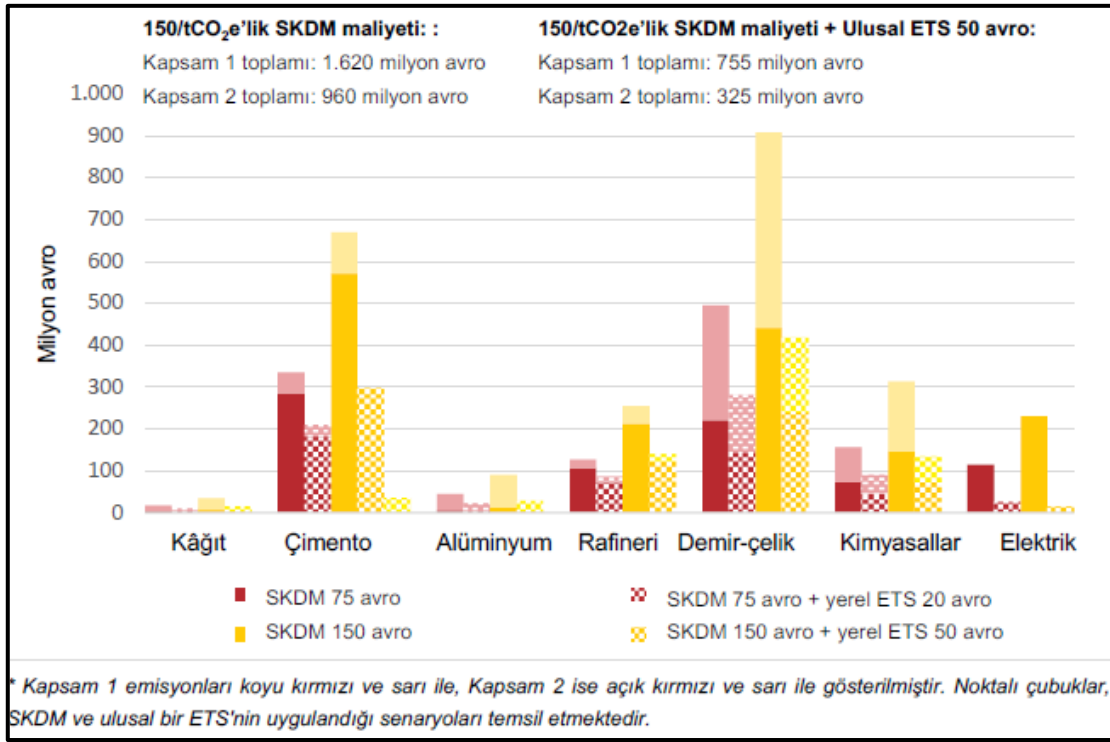
Grafik 6'da görüldüğü üzere 2027 yılında AB'ye ihraç edilen kapsam dahilindeki ürünlerde; kapsam 1 ve 2 emisyonları baz alınarak 75 Euro/tCO₂e'lik bir SKDM  creti uygulanması durumunda SKDM'nin sanayiye yıllık maliyeti yaklaşık 138 milyon Euro olmaktadır. SKDM'nin 150 Euro/tCO₂e'ye yükselmesi durumunda söz konusu toplam maliyetin 2032 yılına kadar yıllık 2,5 milyar Euro'ya yükselme ihtimali öngörülmektedir (EBRD ve  evre,  ehircilik ve İklim De i ikli i Bakanlığı, 2023: 1). SKDM uygulaması kapsamında AB'ye ihracat yapan ülkelerin, ulusal düzeyde uyguladıkları karbon fiyatının SKDM ücretinden indirilmesi imkanı tanındığından dolayı Türkiye'nin 20 Euro/tCO₂e'lik ulusal düzeyde bir karbon fiyatı uygulaması durumunda, 2027 yılında SKDM maliyetinin yılda 56 milyon Euro'ya d  ece i tahmin edilmektedir. Diğer taraftan Türkiye'nin 50 Euro/tCO₂e düzeyinde karbon fiyatı uygulaması durumunda SKDM maliyetlerinin 2032 yılına kadar yıllık 1,08 milyar Euro'ya inebilece i öngörülmektedir (EBRD ve  evre,  ehircilik ve İklim De i ikli i Bakanlığı, 2023: 1-2).

Grafik 7. Potansiyel SKDM Maliyetleri



Kaynak: EBRD ve Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığı, 2023, 2.

Grafik 7’de 2027 ve 2032 yıllarında Türkiye’de ton başına 75 ve 150 Euro SKDM ücreti ve ton başına 20 ve 50 Euro eşdeğeri yerel ETS tahsisat fiyatı varsayıldığında yıllık potansiyel toplam SKDM maliyetleri verilmektedir. 2032 yılında çimento, demir-çelik ve kimyasal sektörü göz önüne alındığında 75 Euro/tCO₂e’lik bir SKDM ücreti uygulanması; maliyetin %65’ine ve 150 Euro/tCO₂e’lik bir SKDM ücreti söz konusu olduğunda ise %70’ine denk gelecektir (EBRD ve Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığı, 2023: 2).

Grafik 8. Sektörel SKDM Maliyetleri

Kaynak: EBRD ve Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığı, 2023, 3.

Bu doğrultuda; Türkiye'nin ihracata konu ürünlerine SKDM uygulanması durumunda, 150 Euro/tCO₂e SKDM ücreti varsayıldığında, 2032 yılına kadar Türkiye ekonomisi %0,04 oranında daralacaktır. Buna karşılık Türkiye'nin karbon fiyatının 50 Euro/tCO₂e olduğu bir ETS uygulaması durumunda GSYH'nin 2032 yılında %1 oranında artması öngörülmektedir. GSYH artışının nedeni ise yenilenebilir enerji yatırımları, bu yöndeki yapısal dönüşüm vb. olarak açıklanabilir. Diğer taraftan 2032 yılında 75 Euro ve 150 Euro /tCO₂e SKDM ücreti söz konusu olduğunda Türkiye ihracatı %2 ve %3 oranlarında azalmaktadır (EBRD ve Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığı, 2023, 3).

Sonuç

İklim değişikliği ile mücadele kapsamında özellikle Kyoto Protokolü ve BM İklim Değişikliği Çerçeve Sözleşmesi sonrasında sera gazı emisyonlarının azaltılması yönünde çalışmalar dünyada hız kazanmıştır. Sera gazlarının azaltmasına yönelik karbon vergisi ve ETS olmak üzere karbon fiyatlandırılması yönünde çalışmalar yapılmaktadır. Ancak iklim değişikliği ile etkin bir mücadele bütüncül bir yaklaşımla mümkün olmaktadır. Bu nedenle ETS ve/veya karbon vergileri şeklinde mücadele yöntemlerinin kısa zamanda Türkiye dahil olmak üzere tüm dünya ülkelerini kapsayacak şekilde yaygınlaştırılması gerekmektedir. ETS başta AB olmak üzere dünyada ağırlıklı olarak kabul görerek pek çok ülkede uygulanmaktadır. İlk dönemlerinden itibaren sürekli yenilenen ve geliştirilen AB ETS, iklim değişikliği ile ekonomik olarak etkin ve verimli bir şekilde mücadele etmektedir. 2005 yılından itibaren emisyon miktarlarında ciddi oranda azalma da sağlanmıştır. Ancak ETS uygulaması nedeniyle belirli sektörlerde artan maliyetlerden AB üreticisini korumak ve AB üyesi olmayan ülkelerin iklim hedefleri doğrultusunda hareket etmesini teminen 2026 yılından itibaren SKDM uygulanacaktır. SKDM'nin yürürlüğe girmesiyle AB'ye ithal edilecek malların, aynı mal grupları için AB üreticilerinin ödedikleri karbon fiyatına eşdeğer karbon bedeli tahsil edilecektir. Bahse konu mali yükümlülük, yetkilendirilmiş AB'de yerleşik SKDM beyan sahibine ait olmasına rağmen karbon maliyetleri evrensel ticaret mantığı çerçevesinde yüksek oranda üçüncü ülke ihracatçıları veya üreticilerine yansıtılacağı değerlendirilmektedir. Türkiye'nin toplam ihracat verileri dikkate alındığında AB'ye ihracatımız %42 civarındadır. Dünya genelinde 2021-2023 yıllarında SKDM kapsamındaki sektörlerde ihracatımızın %72'si elektrik, %60'ı alüminyum, %39'u demir-çelik, %24'ü çimento, %17'si gübre ve %17'si hidrojen olmak üzere AB'ye gerçekleştirilmiştir. Diğer taraftan 1990 yılından itibaren Türkiye'nin sera gazı emisyonları yaklaşık %130 artmıştır. Bu çalışmada SKDM ücretinin 50 ve 150/tCO₂e Euro baz alındığında Türkiye ekonomisine olası etkisi gösterilmiştir. Ancak bahse konu ücret haftalık ortalama açık artırma fiyatına bağlı olarak hesaplanacaktır. Bu nedenle sabit bir ücret olmayıp değişken olabilmektedir. Ülkemizde sera gazı emisyonlarındaki söz konusu artış, SKDM ücretindeki belirsizlik ve AB ile ticari ilişkilerdeki güçlü bağlar dikkate alındığında SKDM'ye uyum çerçevesinde herhangi bir önlem alınmaması durumunda ülkemiz ekonomisinin ciddi şekilde zarar görebileceği anlaşılmaktadır. Bu kapsamda Türkiye'nin gerek AB aday ülke olması gerekse AB ile köklü ticari bağları dikkate alındığında en kısa sürede karbon fiyatlandırması yapması bir seçenek değil zorunluluktur. Ancak karbon vergisi ve/veya ETS seçeneklerinden hangisinin uygulanacağı veya her ikisinin beraber uygulanabilirliğinin netleştirilmesi gerekmektedir.

Kaynakça

- Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası (EBRD) ve T.C. Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığı. (2023). Sınırdaki Karbon Düzenleme Mekanizmasının Türkiye Ekonomisine Potansiyel Etkileri Raporu. Erişim adresi: [https://iklim.gov.tr/db/turkce/haberler/files/20230523%20Impacts%20of%20CBAM%20on%20Türkiye%20phase%202%20report%20FV3%20\(2\)-sayfalar-1,3,5-16%20\(1\)%20\(1\).pdf](https://iklim.gov.tr/db/turkce/haberler/files/20230523%20Impacts%20of%20CBAM%20on%20Türkiye%20phase%202%20report%20FV3%20(2)-sayfalar-1,3,5-16%20(1)%20(1).pdf)
- BDDK. (2022). Avrupa Birliği Sınırdaki Karbon Düzenleme Mekanizmasının Türk Bankacılık Sektörü Kredi Portföyüne Olası Etkileri. Erişim adresi: <https://www.bddk.org.tr/KurumHakkinda/EkGetir/18?ekId=368>
- Carbon Tax Center (2024.). What's a Carbon Tax?. Erişim adresi: <https://www.carbontax.org/whats-a-carbon-tax/>
- European Commission (2015). EU ETS Handbook. Erişim adresi: https://ec.europa.eu/clima/system/files/2017-03/ets_handbook_en.pdf
- European Commission (2024, November 4). Carbon Border Adjustment Mechanism. Erişim adresi: https://taxation-customs.ec.europa.eu/carbon-border-adjustment-mechanism_en,
- European Commission (2024a). The European Green Deal. Erişim adresi: https://commission.europa.eu/strategy-and-policy/priorities-2019-2024/european-green-deal_en
- European Commission (2024b). What is the EU ETS?. Erişim adresi: https://climate.ec.europa.eu/eu-action/eu-emissions-trading-system-eu-ets/what-eu-ets_en#our-climate-ambition-for-2030
- European Commission (2024c). Development of EU ETS (2005-2020). Erişim adresi: https://ec.europa.eu/clima/eu-action/eu-emissions-trading-system-eu-ets/development-eu-ets-2005-2020_en#national-allocation-plans
- İmer-Ertunga, E. ve Seyhun, Ö. K. (2022). Sınırdaki Karbon Düzenleme Mekanizması ve Türkiye'nin İhracatına Olası Etkileri. *Ege Stratejik Araştırmalar Dergisi*, 13(1), 1-13. <https://doi.org/10.18354/esam.1119230>
- Karakaya, E., Akkoyun, G. ve Hiçyılmaz, B. (2023). Sera Gazı Emisyonu Azaltımı İçin Karbonun Fiyatlanması: Karbon Vergisi mi Emisyon Ticareti Mi?. *Ekonomi, Politika & Finans Araştırmaları Dergisi*, 8(4), 813 – 841. <https://doi.org/10.30784/epfad.1367596>
- Kardish, C., Mäder, M., Hellmich, M. ve Hall, M. (2021). Which Countries are Most Exposed to the EU's Proposed Carbon Tariffs?. Erişim adresi: <https://resourcetrade.earth/publications/which-countries-are-most-exposed-to-the-eus-proposed-carbon-tariffs>
- Kirmanoglu, H. (2009). *Kamu Ekonomisi Analizi*, İstanbul: Beta Basım Yayım Dağıtım A.Ş.
- Mengden, A. (2023, September 2023). Carbon Taxes in Europe, 2023. *Taxfoundation*. Erişim adresi: <https://taxfoundation.org/data/all/eu/carbon-taxes-in-europe-2023/#timeline>
- Parry, I. W. H, Black, S. ve Zhunussova K. (2022). Carbon Taxes or Emissions Trading Systems? Instrument Choice and Design. *IMF*. Erişim adresi: <https://www.imf.org/en/Publications/staff-climate-notes/Issues/2022/07/14/Carbon-Taxes-or-Emissions-Trading-Systems-Instrument-Choice-and-Design-519101>
- Sak, G. (2024, 14 Mayıs). Siz Hiç SKDM Maliyetine Baktınız mı?. *Türkiye Ekonomi Politikaları Araştırma Vakfı (TEPAV)*. Erişim adresi: <https://www.tepav.org.tr/tr/blog/s/7378/Siz+hic+SKDM+maliyetine+baktiniz+mi> Erişim Tarihi: 27.05.2024.

- Satista. (2024b). Carbon Tax Rates in selected jurisdictions worldwide as of April 2024. Erişim adresi: <https://www.statista.com/statistics/483590/prices-of-implemented-carbon-pricing-instruments-worldwide-by-select-country/>
- T.C. Dışişleri Bakanlığı Avrupa Birliği Başkanlığı (2024). Sınırdaki Karbon Düzenleme Mekanizması'na (SKDM) İlişkin (AB) 2023/956 Sayılı Tüzük'ün Gayriresmi Çevirisi. Erişim adresi: https://ab.gov.tr/siteimages/resimler/HADB_32023R0956_TR_Temiz_Nihai2.pdf
- T.C. Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı (2023). Paris Anlaşması (PA). Erişim adresi: <https://enerji.gov.tr/evced-cevre-ve-iklim-paris-anlasmasi>
- T.C. Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı (2024). Birleşmiş Milletler İklim Değişikliği Çerçeve Sözleşmesi (BMİDÇS). Erişim adresi: <https://enerji.gov.tr/evced-cevre-ve-iklim-bm-iklim-degisikligi-cerceve-sozlesmesi>
- T.C. Ticaret Bakanlığı (2024a). AB Sınırdaki Karbon Düzenleme Mekanizması Erişim adresi: <https://ticaret.gov.tr/dis-iliskiler/yesil-mutabakat/ab-sinirda-karbon-duzenleme-mekanizmasi/ab-skdm-bilgi-notu>
- T.C. Ticaret Bakanlığı (2024b). Avrupa Birliği Sınırdaki Karbon Düzenleme Mekanizması Hakkında Sık Sorulan Sorular. Erişim adresi: <https://ticaret.gov.tr/dis-iliskiler/yesil-mutabakat/ab-sinirda-karbon-duzenleme-mekanizmasi/sikca-sorulan-sorular>
- T.C. Ticaret Bakanlığı (2024c). AB Sınırdaki Karbon Düzenleme Mekanizması Geçiş Dönemi Uygulaması. Erişim adresi: https://ticaret.gov.tr/data/64c7c40713b8768fe8c3d102/AB%20SKDM%20%C4%B0%C3%87G-21062023_TicaretBakanl%C4%B1%C4%9F%C4%B1%20web sitesi.pdf
- T.C. Ticaret Bakanlığı (2024d). AB Sınırdaki Karbon Düzenleme Mekanizması. Erişim adresi: <https://ticaret.gov.tr/data/65dc9d3113b8762768385d66/Ticaret%20Bakanl%C4%B1%C4%9F%C4%B1%20SKDM%20Sunum-23022024.pdf>
- Tiseo, I. (2024, June 13). Annual Carbon Dioxide (CO₂) Emissions Worldwide From 1940 to 2023. *Satista*. Erişim adresi: <https://www.statista.com/statistics/276629/global-co2-emissions/>
- Tradingeconomics (2024). EU Carbon Permits. Erişim adresi: <https://tradingeconomics.com/commodity/carbon>
- Türkiye İstatistik Kurumu (2023). Sera Gazı Emisyon İstatistikleri, 1990-2021. Erişim adresi: <https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Sera-Gazi-Emisyon-Istatistikleri-1990-2021-49672>
- United Nations (2024). What is the Kyoto Protocol?. Erişim adresi: https://unfccc.int/kyoto_protocol
- World Bank Group (2023). State and Trends of Carbon Pricing 2023. Erişim adresi: <https://openknowledge.worldbank.org/entities/publication/58f2a409-9bb7-4ee6-899d-be47835c838f>

World Bank. (2024a). What Is Carbon Pricing?. Erişim adresi: <https://www.worldbank.org/en/programs/pricing-carbon#:~:text=There%20are%20two%20main%20types,extra%20allowances%20to%20larger%20emitters.>

World Bank. (2024b). Carbon pricing. Erişim adresi: <https://carbonpricingdashboard.worldbank.org/what-carbon-pricing#:~:text=Carbon%20pricing%20is%20an%20instrument,to%20their%20sources%20through%20a>

World Bank (2024c). Turkish Firms' Path to Growth and Market Share Lies in Green Solutions. Erişim adresi: <https://www.worldbank.org/en/news/opinion/2024/02/20/turkish-firms-path-to-growth-and-market-share-lies-in-green-solutions>

Extended Summary

Climate change due to global warming has negative effects in many areas such as health, economy, trade, industry, etc. and efforts to solve this problem in the world. These efforts are primarily directed towards the emission of gases that create greenhouse effect, especially carbon dioxide (CO₂), due to the damage it causes to the climate and human health. Between 1940 and 2023, CO₂ emissions in the world increased rapidly, by over 60%. Global emissions from fossil energy sources and industrialization totaled 37.15 billion metric tons (GtCO₂) in 2022. In 2023, it is expected to increase by 1.1% and reach a record high of 37.55 GtCO₂. In order to reduce carbon, which causes serious harm to human health and the environment, governments are focusing on various solutions, as will be explained in this research. Various methods are used to reduce greenhouse gases. One of these is carbon pricing to determine the cost of the damages caused by greenhouse gas emissions. Carbon pricing is the determination of the cost of the damages caused by greenhouse gas emissions to the environment and human health and linking these costs to the source at a determined price. The price set for carbon is passed on to those responsible for greenhouse gases. Instead of dictating that emissions be reduced by a certain amount and by a certain time, such pricing gives responsible parties the option to reduce emissions or pay for them. Carbon pricing is implemented in two ways: carbon tax and emissions trading system (ETS). ETS sets a market price for greenhouse gas emissions by creating supply and demand for emission permits. ETS was first implemented in the European Union (EU) and today the number of countries implementing it has increased significantly. Carbon tax is the cost of climate damage caused by the release of carbon dioxide into the atmosphere and paid by carbon users. This is also an environmental tax, and if set at high enough rates, it can encourage the transition to clean energy.

Due to Turkey's trade relations with the EU and being a candidate country, the EU's carbon pricing is extremely important. The European Commission has adopted the Green Deal on climate, energy, transport and taxation policies with the aim of reducing net greenhouse gas emissions by 55% by 2030 compared to 1990 levels. In this context, it aims to reduce carbon emissions. It implements ETS and carbon tax in order to reduce carbon emissions and foresees a transition to the border carbon adjustment mechanism (CBAM), which is a part of the ETS, in a short time. The CBAM is the regulatory measure adopted by the EU within the scope of combating climate change and forms part of the EU ETS. The relevant regulations are set out in Regulation (EU) 2023/956 of the European Parliament and of the Council of 10 May 2023. The CBAM aims to impose a price on the carbon released during the production of carbon-intensive goods imported to the EU, to ensure the transition of non-EU countries to low-carbon production, and to reduce the risk of businesses directing their

activities to countries that do not implement measures in this regard due to carbon costs. In this context, it regulates that a price will be paid for goods to be imported to the EU, equivalent to the carbon price of EU producers for the same groups of goods. CBAM will be implemented to a select number of products in the first phase. The scope includes greenhouse gas emissions from cement, electricity, hydrogen, iron and steel, aluminum and fertilizer in imports from countries outside the EU, with the aim of preventing carbon leakage and thus reducing global carbon emissions. CBAM will be implemented gradually to ensure compliance with public authorities and businesses in the EU and abroad. The CBAM transition phase began on October 1, 2023. In this context, the first reporting period for importers is planned to end on December 31, 2025. Afterwards, CBAM will come into force in 2026. Turkey's total greenhouse gas emissions and emission amounts by sector can provide an understanding of the possible effects of CBAM on Turkey. Turkey's greenhouse gas emissions have increased by approximately 130% since 1990. Total greenhouse gas emissions in 2021 were calculated as 564.4 million tons (Mt) CO₂ equivalent, increasing by 7.7% compared to the previous year. Total greenhouse gas emissions per capita were 4 tons in 1990, 6.3 tons in 2020, and 6.7 tons in 2021. Energy-related emissions accounted for 71.3% of Turkey's total greenhouse gas emissions in 2021, followed by industrial processes and product use with 13.3%, agriculture with 12.8%, and the waste sector with 2.6%. As of 2023, the total value of iron and steel, cement, fertilizer, aluminum, electricity and hydrogen exported to the EU will be 9.8 billion USD. This is approximately 42% of Turkey's total exports to the world. In terms of sectors within the scope of CBAM, Turkey's carbon emissions in production are higher than the EU average. It will make Turkish goods more expensive compared to similar products in the EU. It is expected that the implementation of CBAM will lead to a decrease in exports in the relevant sectors in Turkey. In other words, it is estimated that the goods that Turkey will export to the EU will be subject to additional costs determined within the scope of CBAM and therefore, their products will become much more expensive compared to companies producing with low carbon rates, weakening their competitiveness.

Considering Turkey's total greenhouse gas emissions, uncertainty in carbon prices, Turkey's status as an EU candidate country and its trade relations with the EU, it is estimated that CBAM will have negative effects on the Turkish economy. In conclusion, Turkey needs to introduce carbon pricing in a short period of time. In this context, there is a need to clarify which of the carbon tax and/or ETS options will be implemented or the applicability of both together.

Prediction of Financial Failure in Borsa İstanbul Insurance Companies with the Altman Z" Score and Ohlson's O-Model

Cemil ŞENEL¹

Bengü Berika KALFA²

Abstract

The financial performance of companies has always been a subject of interest for both researchers and investors. There are many methods used to measure financial performance. Despite many methods, it is still not possible to clearly measure whether companies are financially successful or unsuccessful. In this study, the financial failure levels of insurance companies operating in Borsa İstanbul are analyzed. The main purpose of this study is to analyze the financial status of insurance companies operating in Borsa İstanbul and to determine the risk of financial failure by using Altman Z" Score and Ohlson's O-Score models. In the study, the financial failure situations of five insurance companies operating in Borsa İstanbul during the period 2018-2022 were evaluated with the Altman Z" Score model and Ohlson's O-Score model using financial statements, income statements and balance sheet data. As a result of the analysis, according to the Altman Z" Score model, the financial failure status of the insurance companies in Borsa İstanbul is "Gray Area" for all years for three insurance companies and "Failed" for all years for the other two insurance companies. Similar results were obtained in the analysis with Ohlson's O- score model.

Keywords: Financial Failure, Insurance, Altman Z" Score Model

Altman Z" Skoru ve Ohlson O-Modeli ile Borsa İstanbul Sigorta Şirketlerinde Finansal Başarısızlık Tahmini

Öz

Şirketlerin finansal performansı hem araştırmacılar hem de yatırımcılar için her zaman ilgi konusu olmuştur. Finansal performansı ölçmek için birçok yöntem kullanılmaktadır. Birçok yöntemle rağmen, şirketlerin finansal olarak başarılı mı yoksa başarısız mı olduğunu net bir şekilde ölçmek hala mümkün değildir. Bu çalışmada, Borsa İstanbul'da faaliyet gösteren sigorta şirketlerinin finansal başarısızlık seviyeleri analiz edilmektedir. Çalışmanın ana amacı, Borsa İstanbul'da faaliyet gösteren sigorta şirketlerinin finansal durumlarını analiz etmek ve Altman Z" Skor ve Ohlson'un O-Skor modellerini kullanarak finansal başarısızlık riskini belirlemektir. Çalışmada, Borsa İstanbul'da faaliyet gösteren beş sigorta şirketinin 2018-2022 dönemine ait finansal başarısızlık durumları, finansal tablolar, gelir tabloları ve bilanço verileri kullanılarak Altman Z" Skor modeli ve Ohlson'un O-Skor modeli ile değerlendirildi. Analiz sonucunda, Altman Z" Skor modeline göre, Borsa İstanbul'daki sigorta şirketlerinin finansal başarısızlık durumu, üç sigorta şirketi için tüm yıllarda "Gri Alan" ve diğer iki sigorta şirketi için tüm yıllarda "Başarısız" olarak belirlenmiştir. Ohlson'un O-Skor modeli ile yapılan analizlerde de benzer sonuçlar elde edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Finansal Başarısızlık, Sigorta, Altman Z" Skor Modeli

¹ Doç. Dr., Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi, Finansal Bilimler Fakültesi, Finans ve Bankacılık Bölümü, cemil.senel@hbv.edu.tr, ORCID: 0000-0001-6506-6842.

² Doktora Öğrencisi, Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi, Finansal Bilimler Fakültesi, Sigortacılık Bölümü, kalfa.benguberika@ogr.hbv.edu.tr, ORCID: 0000-0003-2930-9610.

Bu makaleye atıfta bulunmak için: Şenel, C. ve Kalfa, B. B. (2025). Altman Z" Skoru ve Ohlson O-Modeli ile Borsa İstanbul Sigorta Şirketlerinde Finansal Başarısızlık Tahmini. *Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 27 (1), 27–52. <https://doi.org/10.26745/ahbvuibfd.1523077>.

To cite this article: Şenel, C. & Kalfa, B. B. (2025). Prediction of Financial Failure in Borsa İstanbul Insurance Companies with the Altman Z" Score and Ohlson's O-Model. *Ankara Hacı Bayram Veli University Journal of the Faculty of Economics and Administrative Sciences*, 27 (1), 27–52. <https://doi.org/10.26745/ahbvuibfd.1523077>.

Introduction

The insurance sector has become one of the most dynamic actors among the rising financial institutions in the financial system, and it stands out as an important financial institution for developing countries (World Bank, 2020). This sector has become one of the key elements of financial stability by protecting both individuals and companies against various risks (UN, 2019). In Turkey, insurance is increasing its share in financial markets, but it is still as low as 4% compared to the global average (IMF, 2021). However, factors such as a growing young population, economic growth, regulatory incentives, and awareness-raising efforts point to an increase in demand for insurance. These increases are taking place against a backdrop of economic challenges and adaptation to changing dynamics. Insurance companies must optimise their production and costs to create value and ensure profitability in this environment. Lack of adaptation can lead many companies to face bankruptcy. Therefore, it is important to regularly measure and evaluate the performance of the insurance industry and its companies to avoid financial failure. Financial failure can be defined as the loss of a company's ability to continue its operations or its inability to meet its financial commitments. Financial failure can have significant consequences not only for the company concerned but also for the industrial and economic environment in general. A failed insurance company not only undermines the confidence of customers but can also affect the overall confidence in the industry and lead to volatility in financial markets. For instance, past failures such as GRI Insurance and Mellice Insurance have significantly impacted public trust in the insurance sector. These failures underscore the importance of effective regulatory oversight to maintain confidence in the industry. In Turkey, the regulatory and supervisory body for the insurance sector is the SEDDK (Insurance and Private Pension Regulation and Supervision Agency).

In this process, financial failure prediction methods, also known as performance measurement, are of great importance. Through financial failure prediction methods, the current situation in the sector can be understood, and strategies can be determined to cope with possible risks. Moreover, performance measurement is recognized as an important indicator for public authorities, stakeholders, regulators, and investors. The field of financial failure analysis has a long history, dating back to the early days of company assessment. Initially, the differences between success and failure were examined by comparing companies' financial ratios. Over time, however, financial failure analyses have been developed based on statistical and mathematical foundations. In recent years, advanced analysis methods and software technologies have been used to measure performance at a more advanced level. The present

study aims to evaluate the financial performance of insurance companies listed on Borsa Istanbul for the period 2018-2022. A detailed analysis was carried out using the Altman Z" Score model and Ohlson's O-Score model, with Microsoft Excel Programı being utilised for this purpose. The subsequent sections of the research will address the causes of financial failure and the measures that can be taken to combat it. These will be followed by a discussion of financial failure prediction methods. After explaining the prominent studies on financial failure, the Altman Z" Score model and Ohlson's O-Score model will be applied to a specific sample. The final stage of the research will present the results of an analysis conducted using the Altman Z" Score model and Ohlson's O-Score model, employing five years of financial data. These models will be compared with each other, and the analysis will be an important tool to assess the financial position of insurance companies and to predict potential risks. The results will help us understand the current state of financial performance in the sector and develop forward-looking strategies.

1. Conceptual Framework

In English, financial failure is referred to as "Financial Distress". Although researchers have used the terms financial failure and financial distress for similar purposes, financial distress is actually the result of financial failure. However, the term "financial distress" does not have a precise technical or legal definition (Ağırman, 2018: 409). Coskun and Sayılğan (2008) defined "Financial Distress" as "Financial Distress", while Altaş and Giray (2005), Çelik (2010), İçerli and Akkaya (2006) used it as "Financial Failure" in their studies (Terzi, 2011: 2). Financial failure in businesses can occur in two ways: technical failure and bankruptcy. While the inability of the business to fulfill its obligations is called technical failure, insufficient assets are considered bankruptcy (Şahin & Yangil, 2023: 512). Financial failure can lead to closure or restructuring of companies. Clearly identifying and analyzing the strengths and weaknesses of the business, as well as potential opportunities and threats, helps the financial manager to improve strategic decisions (Uzun, 2005: 159). Businesses are organizations that interact with the areas in which they operate and also affect the environment (Şahin & Yangil, 2023:513). The causes of financial failure are divided into two as internal and external (Akyüz et al., 2017:63). Internal causes are the factors that occur in relation to the activities of the company and can be controlled by the company and arise in the structural elements of the company (Şahin & Yangil, 2023:513). While the lack of adequate knowledge and experience of the management level and the inability to see the dangers and take precautions in advance are considered as one

of the most important factors of financial failure, the problems experienced by companies in debt repayment and insufficient capital are other important factors in internal financial failure. In addition, the wrong choice of location during the establishment process of companies, lack of or excessive technological equipment to be used in the company, errors in calculating production costs and insufficient market research and determination of consumer preferences are other causes of internal financial failure (Akyüz et al., 2017:63). External causes are critical factors that determine the profitability and continuity of companies. External factors that push businesses to financial failure can be analyzed in four main categories: economic environment, legal and political environment, social environment and natural environment (Şahin & Yangil, 2023:513).

Forecasting models used to predict financial failure generally tend to predict failure statistically. Through the use of statistical models, financial failure events are objectively determined rather than subjectively interpreted. The predictive ability of a model depends on its capacity to reflect objective data on financial failure (Özdemir, 2012: 28). Models for predicting financial failure are of great importance in the literature. These models contribute to the process of evaluating the measures that companies should take against the risks of financial failure. Identifying the factors that can affect business success can directly benefit not only the company, but also lenders, investors, insurance providers and employees (Ertan and Ersan, 2018:183).

Various methodologies have been developed to predict the financial risks of the business and the potential impact of these risks on financial failure. These methodologies are examined in detail under the headings of univariate and multivariate models and new approaches. One of the challenges of analyzing with univariate models is to rank the importance of different ratios. Different groups of ratios may sometimes exhibit positive and sometimes negative trends. In the analysis process, variables should be included in the analysis by taking into account their impact levels and without ignoring them. The analyst's interpretation skills are critical in this process. In cases where one ratio is insufficient, the evaluation of other ratios may contribute to a more balanced assessment of the debtor's situation. Therefore, multivariate statistical analysis methods gain importance in order to accurately determine the variables that may affect the study and to ensure that the variables used are not affected by other factors (İloğlu, 2020 and Kırkıl, 2016).

New methods for identifying financial failure are rapidly developing both in academic literature and in corporate practice. Among these approaches, analyzing financial data with statistical and

numerical models is particularly prominent. These models, which use machine learning techniques, are considered as an effective tool for predicting financial distress of companies (Bai et al., 2020; Emechebe and Olotuah, 2019). These artificial intelligence-supported models are used as prediction and decision support mechanisms in many areas such as portfolio construction, bankruptcy, stock market and securities as well as financial failure. The wide use of these technologies in recent years has brought about a significant transformation in financial markets and corporate governance.

2. Literature Review

Due to the lack of studies on insurance companies in the literature review, information on the studies that include analysis methods used in the examination of different sectors with similar purposes is included. The chapter will be analyzed in chronological order Beaver (1966) is a pioneering researcher who conducted the first systematic study to predict the financial failure of companies. In his study, he developed a univariate statistical analysis method using financial ratios. Beaver analyzed 30 different financial ratios and grouped them under a single ratio. In order to obtain accurate results from this study, the financial data of a company taken as an example should go back at least 5 years and be analyzed.

Altman (1968) chose the term bankruptcy as a measure of financial failure in his study. He developed multivariate discriminant analysis to determine the financial failure and bankruptcy probabilities of companies. Altman's Z-score model brings a scientific and more contemporary approach to the prediction of corporate financial failure. Altman's Z-score model selected 33 successful and unsuccessful companies using a sampling method and included 22 financial ratios in his model. He then reduced the number of variables to 5 as a result of statistical analysis. If the z-value in the Z-score model was less than 2,675, the company was considered unsuccessful. This model was found to predict the probability of bankruptcy of companies one year in advance with 95% accuracy and two years in advance with 72% accuracy. Deakin (1972) compared the models developed by Beaver (1966) and Altman based on the financial statements of companies. The correct classification rate of Beaver's model was found to be 78%. However, in Deakin's study, he stated that Beaver's method had a higher predictive power than Altman's. Springate (1978) improved Altman's Z model by using multivariate discriminant analysis. In his model, he was able to determine the financial success of companies by considering 4 different ratios. In his model, he stated that if the Z value is less than 0.862, the company is

considered to be unsuccessful. Gordon L.V. Springate tested his model on 40 companies by random sampling method and showed that the accuracy rate of the model was 92.5%.

In the research conducted by Ohlson (1980), a bankruptcy forecasting model was established in a time interval extending to pre-bankruptcy periods. Within the scope of the research, Logistic Regression analysis was applied on the data of 105 bankrupt and 2058 non-bankrupt companies selected between 1970-1976. A total of 119 different models were developed by combining one year before bankruptcy, two years before bankruptcy and one and two years before bankruptcy. These models successfully predicted bankruptcy by 96.12%, 95.55% and 92.84% respectively. Fulmer (1984) aimed to predict financial failure by using the multivariate discriminant analysis method developed by researchers such as Altman and Springate. In his model, he created a criterion called H Score by considering 9 different financial ratios. If the firm's H Score is less than zero, it is associated with failure. Fulmer's model provided 81% accuracy in analyzing the financial failure of companies. In the study conducted by Keasey and Watson (1987), logistic regression model was used to predict financial failure for small-scale companies. In the study conducted on 73 unsuccessful and 73 successful small companies in the UK between 1970-1983, 76.6% correct classification success was obtained by using financial ratios as independent variables. As a result of the study, it is suggested that the use of non-financial criteria should not be ignored in predicting financial failure.

Shirata (1998), in his study, Japanese companies were analyzed to examine the risks of financial failure and 61 financial variables were used for analysis. These variables were analyzed by data mining method and the correct classification success of the model was calculated as 86.14%. Huo (2006) examined the financial failures of bankrupt restaurants in the USA by using Altman Z Score model, Springate model and Fulmer model and it was determined that Altman Z Score model was the most successful model for failure prediction. Campbell et al. (2011) present a model that combines accounting and market-based measures to quantify and price the risk of corporate failure. The study analyzed the performance of stocks that experienced financial distress between 1981 and 2008. The findings of the study show that stocks in financial distress carry high risk and often lag the market. Therefore, investors are advised to focus on safe stocks and avoid distressed stocks. The study suggests that stocks in financial distress may be partially responsible for underperformance. Cihan and Dayı (2014) aimed to evaluate the financial performance of healthcare organizations affiliated to Zonguldak Public Hospitals Union in the period 2008-2012. In the study, financial failures were predicted using Artificial Neural Networks and Altman Z score methods. The results of the study show that Artificial Neural

Networks are an effective method for predicting financial failures. Shahwan (2015) analyzed the financial performance of 86 companies in Egypt using data from 2006 to 2010 and evaluated with Altman Z scores. According to the results of the analysis, it is concluded that the performance of the companies is weak and this method can be useful for predicting financial distress.

Borghesi et al. (2015) used the Altman Z Score model on 113 hospitality companies operating in the United States between 1996 and 2012. In the study, it was observed that while most of the stocks of accommodation companies in the hospitality sector have low returns, some companies have significant profits. Toroman and Karaca (2016) analyzed the financial failures of chemical sector companies in Borsa Istanbul with the Altman Z Score model. According to the results of the study, it was found that the share of net company capital in total assets, the ratio of total debts and the increase in debts have significant effects on the financial performance of companies. Karaca and Özen (2017) used the Altman Z Score model to determine the financial failure risks of tourism companies traded in Borsa Istanbul between 2009 and 2016. As a result of the analysis, it is thought that the plane crisis between Turkey and Russia increased the risk of financial failure for tourism companies in Borsa Istanbul. In the Elsa Imelda and Clara Ignacia Alodia (2017), Ohlson O-score model and Altman Zscore compared the model. In this study, the bankruptcy threshold value of the Altman model is 2.99. Ohlson O-score was determined as 0.38. Altman model's 1, 2, 3 years respectively. Prior accuracy 63%, 60%, 60% and the O-score model is calculated as 65%, 78%, 75%. Covered in this article, the study showed that the O-score model produced more accurate results.

In the study conducted by Çelik (2018), Altman Z score analysis was used to predict the financial failure of manufacturing companies in the BIST30 index in the 2015-2017 period. According to the results of the study, 2 of the identified companies in the BIST30 index had Z-score values below the threshold in all years and these 2 companies were categorized as distressed and risky. All the remaining companies were above the threshold value in all years and these companies were categorized as safe; the risk of bankruptcy was determined to be low. Karadeniz and Öcek (2018) evaluated the financial failure risks of 75 hospitality companies operating in 21 countries in Europe between 2012 and 2016. As a result of their analysis, they determined that the number of accommodation companies at risk of financial failure in Altman Z Score, Springate, Ohlson Score and Fulmer models are very close to each other. In their study, Bulut et al. (2019) investigated the risks of financial failure through machine learning using the Altman Z-score model and Ohlson's o-score models based on companies' accounting data. In

this context predicting the bankruptcy risk of companies with machine learning algorithms, It was concluded that it was more successful than linear classical models. Gülençer (2020) conducted a financial analysis of deposit banks operating in Turkey using TOPSIS and VIKOR methods. As a result of the study, it was determined that state-owned banks underperformed compared to private and foreign-owned banks.

Tekin and Gör (2022) analyzed the financial failure of the Turkish Banking sector using Altman Z Score and Springate methods with data from the 2010-2019 period. According to the data obtained in the study, it was determined that the Altman Z Score was not sufficient to measure financial failure in the banking sector. In the other model used, it was determined that the risks of the sector were low. Güven and Akdeniz (2023) examined the financial failure risks of 11 cement companies listed in Borsa Istanbul between 2017 and 2021. Altman Z Score and Springate S Score models were preferred in the study. According to the results of the models used in the research, it was found that the risk of financial failure in the sector is low.

3. Methodology

The present study aims to predict financial failure for insurance companies traded in Borsa Istanbul by using the Altman Z" Score model and Ohlson's O-Score model, and to analyse the results. The importance of financial failure forecasting as a subject that guides business managers and investors in predetermining risks is increasing. To this end, the Altman Z" Score model and Ohlson O Score model, which are multivariate statistical methods, were employed to analyse the data of insurance companies traded in Borsa Istanbul between 2018-2022, using accounting data that reflect the company's financial performance. The research data were obtained from the official website of the Insurance Association of Turkey and the companies' independently audited financial reports, and the analysis process was carried out using the Excel program.

3.1.Data Collection

The insurance companies identified in the study were selected among the companies traded on Borsa Istanbul due to the ease of access to information. Sectoral distinction was not made in the selection of companies, and both life and non-life branches were considered together. Within the scope of the study, Turkey Insurance was not included in the analysis due to lack of data as it started its operations in 2020.

The insurance companies included in the analysis are shown in Table 1.

Table 1. Insurance Companies in the Scope of the Study

	BIST CODES	COMPANIES
1	AKGRT	Aksigorta Joint Stock Company
2	ANSGR	Anadolu Sigorta Incorporated Company
3	RAYSG	Ray Insurance Joint Stock Company
4	AGESA	Agesa Life ve Retirement Joint Stock Company
5	ANHYT	Anadolu Life ve Retirement Joint Stock Company

3.2. Research Model and Method

Below are the ways of calculating the ratios used in the Altman Z" Score and Ohlson's O-Score Model, which will be applied to the data in the study.

Table 2. Ratios and Calculation Methods in the Altman Z" Score Model and Ohlson's O-Score Model

Ratio Name	Calculation Method
1 Working Capital	Current Assets - Short Term Liabilities
2 Total Assets	Assets Current + Assets Non-Current
3 Profit Before Interest and Tax	Profit for the Period- (Administrative Expenses + Marketing, Sales and Distribution Expenses + R&D Expenses) + Depreciation Expenses
4 Total Liabilities	Current Liabilities + Long Term Liabilities
5 Total Book Value	
6 Undistributed Profit	
7 Log	
8 Net Profit	
9 Change in net profit	(Net Profit - Net Profit t-1) / (Net Profit + Net Profit t-1)

The pioneer in the field of financial failure prediction is Edward Altman. After Beaver, Altman was an important researcher in this field, focusing on financial failure prediction with multiple discriminant analysis. Altman's work in this field has been an important milestone in the measurement of financial failure, as it provided a more comprehensive methodology than previous studies. Altman used multivariate discriminant analysis in his first study in 1968. In multivariate discriminant analysis, companies are divided into bankrupt and non-bankrupt, and then the linear combination of the financial ratios of the two groups is determined. Altman (1968) developed the Altman Z-score model to predict financial failure. In this model, Altman selected a total of 66 companies, 33 successful and 33 unsuccessful companies from the manufacturing sector using the Altman sampling method. Altman categorized the companies into five main categories such as liquidity, profitability, financial leverage, solvency and activity

and identified 22 financial ratios under these categories. Later, he reduced these ratios to 5. He correlated the five ratios with the discriminant function and derived the Z score by weighting the coefficients. The five variables to be used in the prediction of financial failure were determined from the selected 22 variables in the following steps:

- The statistical significance of the alternative functions was assessed by looking at the relative coefficients of each ratio.
- The relationships between the ratios are analyzed in detail.
- The predictive abilities of different discriminant functions were compared.
- The final decision was made by taking the researcher's own opinions into consideration.

Altman (1968) developed the Z score method for the publicly traded manufacturing sector. Accordingly study the result, it was found that the model predicted the risk of financial failure of the companies with 90% accuracy 1 year in advance and 82% accuracy 2 years in advance. Altman's model has been used by many researchers such as Deakin (1972), Almamy et al. (2016) and Rim and Roy (2014) in their analyses.

The Altman Z Score estimation model used in the study is as follows;

$$Z = 1.22 X_1 + 1.4 X_2 + 3.3 X_3 + 0.6 X_4 + 0.999 X_5$$

X_1 = Working capital / Total assets

X_2 = Retained earnings / Total Assets

X_3 = Profit before interest and tax / Total Assets

X_4 = Total Book Value / Total Liabilities

X_5 = Total Sales / Total Assets

Table 3. Altman (1968) Z Score Model Financial Success Indicators

Z Score Values	Indicators	Explanations of Limits
Less than 1.81	Financial failure (Bankruptcy)	Dangerous area, high risk of financial failure.
Between 1.81-2.99	Uncertain, gray area	Gray area, medium risk of financial failure, difficult to predict.
Greater than 2,99	Safe area	Low risk of financial failure, company is safe.

Over time, Altman's model has kept up with developments around the world and innovated the model over the years. In 1983, Altman conducted a revision study on the model he developed in 1968. This revision aimed to make the model, which was designed for public companies in 1968, available for non-public companies (private industrial companies) in 1983. Thus, the model could be used for non-public companies as well. The fourth variable, X₄, in Altman's 1968 model was based on the value of the company in the capital market, whereas in the 1983 model it was calculated by the net book value of equity. This change allowed non-publicly traded companies to use the Altman model. In addition, the coefficients were also modified in the new model.

The Altman Z' Score estimation model used in the study is as follows;

$$Z' = 0.717 X_1 + 0.847 X_2 + 3.107 X_3 + 0.420 X_4 + 0.998 X_5$$

X₁ = Working capital / Total assets

X₂ = Retained earnings / Total Assets

X₃ = Profit before interest and tax / Total Assets

X₄ = Total Book Value / Total Liabilities

X₅ = Total Sales / Total Assets

Table 4. Altman (1983) Z Score Model Financial Success Indicators

Z' Score Values	Indicators	Explanations of Limits
Less than 1.23	Financial failure (Bankruptcy)	Dangerous area, high risk of financial failure.
Between 1.23-2.99	Uncertain, gray area	Gray area, medium risk of financial failure, difficult to predict.
Greater than 2,99	Safe area	Low risk of financial failure, company is safe.

Altman's model was thought to be valid only for the manufacturing sector, and therefore not suitable for non-manufacturing and service industries. Therefore, Altman revised and updated his model in 1993. Adjustments were made in the coefficients of the model. The fifth variable of the model, X₅, was removed because it was observed that the company could be successful even if this ratio was high.

Altman Z'' used in the study The score prediction model is as follows;

$$Z'' = 6.56 X_1 + 3.26 X_2 + 6.72 X_3 + 1.05 X_4$$

X_1 = Working capital / Total assets

X_2 = Undistributed Profit / Total Assets

X_3 = Profit before interest and tax / Total Assets

X_4 = Total Book Value / Total Liabilities

Table 5. Altman (1993) Z Score Model Financial Success Indicators

Z' Score Values	Indicators	Explanations of Limits
Less than 1.1	Financial failure (Bankruptcy)	Dangerous area, high risk of financial failure.
Between 1.1-2.6	Uncertain, gray area	Gray area, medium risk of financial failure, difficult to predict.
Greater than 2,6	Safe area	Low risk of financial failure, company is safe.

In 1980, James A. Ohlson analyzed 105 failed and 2058 successful businesses operating between 1970 and 1976 using regression analysis. Logit regression analysis was used in the model. In the study, businesses that filed for bankruptcy were considered as unsuccessful. In this study, it is an important study in terms of determining not only whether the enterprises are bankrupt or not, but also the probability of bankruptcy. Ohlson argued that the use of logit analysis would solve the problems in terms of the difficulty of providing assumptions and application in the analysis of multiple discriminate analysis, which is frequently preferred in financial failure analysis (Vuran, 2012: 41).

The estimation model used by Ohlson in his study is as follows;

$$O = 0,407X_1 + 6.03X_2 - 1.43X_3 + 0,076X_4 - 1.72X_5 - 2.37X_6 - 1.83X_7 + 0,285X_8 - 0,521X_9 - 1.32$$

X_1 = Log (Log (Total Assets/GDP Index))

X_2 = Total Liabilities / Total Assets

X_3 = Working Capital / Total Assets

X_4 = Current Liabilities / Current Assets

X_5 = {0,1}: 1 if Total Liabilities > Total Assets, 0 otherwise

$X_6 = \text{Net Profit} / \text{Total Assets}$

$X_7 = \text{Earnings Before Interest Tax} / \text{Total Debt}$

$X_8 = \{0,1\}$: 1 if the net profit for the last two years is negative, 0 otherwise

$X_9 = \text{Change in net profit: } (\text{Net Profit} _t - \text{Net Profit} _{t-1}) / (| \text{Net Profit} _t | + | \text{Net Profit} _{t-1} |)$

The O score obtained from this model is log transformed and the following formula is obtained.

$$\frac{e^{O \text{ Skor}}}{1 + e^{O \text{ Skor}}}$$

If O-Score > 0.5, the business is safe (successful),

If O- Score < 0.5, the business is insecure (unsuccessful).

In the above model, while the first four ratios provide information about the financial situation, the other five variables provide information about financial performance (Vuran, 2012:42). From the data obtained as a result of the study, it is concluded that four variables are significant in determining the bankruptcy status of the enterprises and it is estimated that the risk of bankruptcy is predicted 5 years before the enterprise fails.

4. Research Findings

Since the insurance sector is included in the financial services sector, the Z" Score model developed by Altman for enterprises outside the manufacturing sector and Ohlson O Score model were preferred in this study. Firstly, Altman Z" Score model is discussed and then Ohlson O Score model is analyzed. In the analysis process, the following four ratios were used for the Altman Z" Score model.

$$Z'' = 6.56 X_1 + 3.26 X_2 + 6.72 X_3 + 1.05 X_4$$

$X_1 = \text{Working capital} / \text{Total assets}$

$X_2 = \text{Undistributed Profit} / \text{Total Assets}$

$X_3 = \text{Earnings before interest and tax} / \text{Total Assets}$

$X_4 = \text{Total Book Value} / \text{Total Liabilities}$

Companies with an Altman Z" score below 1.1 are classified as financially weak and risky. Those with a score between 1.1 and 2.6 have a gray area of uncertainty, moderate financial risk and unpredictable future conditions. Companies above 2.6 are considered financially strong and less risky. The following tables present the ratios used in the Altman Z" score and Ohlson's O-Score model to assess the financial condition of listed insurance companies operating in Turkey and their corresponding values for the period 2018-2022. Z" and O-Scores were calculated using pre-calculated financial ratios and the results can be seen in Tables 6 and 7.

Table 6. Altman Z" Score Analysis*

Coefficients		6,56	3,26	6,72	1,05		
Company	Year	Working Capital/Total Assets	Undistributed Profit/Total Assets	Earnings Before Interest and Taxes/Total Assets	Total Book Value/Total Liabilities	Altman Z" Score	Annual Financial Success of the Enterprise
Ray Insurance	2018	0,1909293	0,0487471	0,0530432	0,2969609	2,0796717	Gray Area
	2019	0,1770516	0,0342614	0,0602727	0,2585616	1,9496735	Gray Area
	2020	0,1607970	0,0343767	0,0446028	0,2326790	1,7109409	Gray Area
	2021	0,1609429	0,0419276	0,0442673	0,2388352	1,7407236	Gray Area
	2022	0,1108256	0,0680690	0,0474569	0,1957279	1,4733466	Gray Area
Aksigorta	2018	0,2010330	0,0007385	0,0936524	0,2546225	2,2178831	Gray Area
	2019	0,1928013	0,0105529	0,1112508	0,2401682	2,2989621	Gray Area
	2020	0,199742	0,0366212	0,0985899	0,2474937	2,3520867	Gray Area
	2021	0,1346867	0,0404695	0,0441366	0,1655404	1,4858918	Gray Area
	2022	0,1344439	0,0235928	-0,0030389	0,1791041	1,1265026	Gray Area
Anadolu Insurance	2018	0,1397696	0,0982006	0,0652749	0,2630635	1,9518873	Gray Area
	2019	0,1586591	0,1214448	0,0692549	0,2831471	2,1994117	Gray Area
	2020	0,1755502	0,1474206	0,0534076	0,3033164	2,3095827	Gray Area
	2021	0,1283769	0,1256227	0,0493518	0,2360408	1,8311700	Gray Area
	2022	0,1350120	0,1500144	0,0626138	0,2452980	2,0530545	Gray Area
Agesa Life and Insurance	2018	0,0534285	-9,1013E-05	0,0130125	0,0195768	0,4581946	Failure
	2019	0,0455851	0,0048366	0,0100095	0,0204217	0,4035126	Failure
	2020	0,0571516	0,0060815	0,0104142	0,0202928	0,4860316	Failure
	2021	0,1049461	0,0050361	0,0116168	0,0178792	0,8017027	Failure
	2022	0,1069029	0,0077179	0,0112503	0,0196855	0,8227160	Failure
Anadolu Life and Insurance	2018	0,0364759	0,0078567	0,0164654	0,0487849	0,4267675	Failure
	2019	0,0378841	0,0142988	0,0174384	0,0492505	0,4670182	Failure
	2020	0,0378841	0,0147595	0,0181900	0,0458525	0,4670182	Failure
	2021	0,0299083	0,0123122	0,0172181	0,0372700	0,3911750	Failure
	2022	0,0365552	0,0166027	0,0191839	0,0388637	0,4636506	Failure

* Failure: Dangerous area, high risk of financial failure for the company.

Gray Area: Gray area, medium risk of financial failure, difficulty in forecasting.

Safe Area: Low risk of financial failure, company is safe

Table 7. Ohlson's O-score of Insurance Companies by Years

Company	Years	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8	X9	Ohlson's O-Score	Logarithmic Conversion	Annual Financial Success
Ray Insurance	2018	7,375851	0,771033	0,190929	0,791773	0,000000	0,041896	0,068795	0,000000	0,291930	-0,262779	0,434681	Successful
	2019	7,514802	0,794558	0,177052	0,810444	0,000000	0,051480	0,075857	0,000000	0,257071	-0,173691	0,456686	Successful
	2020	7,696582	0,811241	0,160797	0,828467	0,000000	0,042079	0,054981	0,000000	0,068328	0,036358	0,509088	Failure
	2021	7,789913	0,807210	0,160943	0,826712	0,000000	0,040717	0,054840	0,000000	0,104323	-0,041547	0,489615	Successful
	2022	8,179495	0,836311	0,110826	0,878803	0,000000	0,044098	0,056746	0,000000	0,441992	-0,136428	0,465946	Successful
Aksigorta	2018	7,957652	0,797052	0,201033	0,793293	0,000000	0,083194	0,117499	0,000000	0,397168	-0,598842	0,354609	Successful
	2019	8,075500	0,806342	0,192801	0,801461	0,000000	0,106078	0,137970	0,000000	0,251652	-0,594281	0,355653	Successful
	2020	8,196540	0,801607	0,199742	0,795896	0,000000	0,097163	0,122990	0,000000	0,055379	-0,531644	0,370134	Successful
	2021	8,300317	0,857971	0,134687	0,861566	0,000000	0,039893	0,051443	0,000000	-0,302174	0,316959	0,578583	Failure
	2022	8,534568	0,882779	0,134444	0,865556	0,000000	-0,009830	-0,003440	1,000000	-1,000000	1,238705	0,775339	Failure
Anadolu Insurance	2018	8,306784	0,791726	0,139770	0,845543	0,000000	0,048948	0,082446	0,000000	0,354923	-0,514162	0,374218	Failure
	2019	8,398707	0,779334	0,158659	0,824936	0,000000	0,058128	0,088864	0,000000	0,189455	-0,602168	0,353848	Failure
	2020	8,525616	0,767273	0,175550	0,807657	0,000000	0,046429	0,069607	0,000000	-0,006271	-0,587073	0,357307	Failure
	2021	8,656476	0,809035	0,128377	0,859098	0,000000	0,041670	0,061001	0,000000	0,109842	-0,350611	0,413234	Failure
	2022	8,902405	0,857517	0,135012	0,860549	0,000000	0,049035	0,073018	0,000000	0,337095	-0,325576	0,419317	Failure
Agesa Life and Insurance	2018	8,694179	0,980799	0,053429	0,344106	0,000000	0,012898	0,013267	0,000000	0,419652	0,731951	0,675233	Failure
	2019	8,818804	0,979987	0,045585	0,482338	0,000000	0,010623	0,010214	0,000000	0,046411	0,903491	0,711666	Failure
	2020	8,977236	0,980111	0,057152	0,415912	0,000000	0,011092	0,010626	0,000000	0,162519	0,755809	0,680443	Failure
	2021	9,132640	0,982435	0,104946	0,147808	0,000000	0,012254	0,011825	0,000000	0,237804	0,573680	0,639612	Failure
	2022	9,386117	0,980695	0,106903	0,159213	0,000000	0,011798	0,011472	0,000000	0,253522	0,451627	0,611026	Failure
Anadolu Life and Insurance	2018	8,714749	0,953484	0,036476	0,963113	0,000000	0,015934	0,017269	0,000000	0,178283	0,741392	0,677300	Failure
	2019	8,842462	0,953061	0,039473	0,960124	0,000000	0,017573	0,018297	0,000000	0,193521	0,668645	0,661200	Failure
	2020	9,000809	0,956158	0,037884	0,961796	0,000000	0,017958	0,019024	0,000000	0,151922	0,644698	0,655815	Failure
	2021	9,143307	0,964069	0,029908	0,969847	0,000000	0,017100	0,017860	0,000000	0,152099	0,650496	0,657122	Failure
	2022	9,400738	0,962590	0,036555	0,963343	0,000000	0,018679	0,019930	0,000000	0,315685	0,434045	0,606839	Failure

Tablo 8. Comparison of the Altman Z" Score Model and Ohlson's O-Score Model

Company	Years	Z” Score	Result	O-Score	Result
Ray Insurance	2018	2,079671771	Gray Area	0,434681	Successful
	2019	1,949673537	Gray Area	0,456686	Successful
	2020	1,710940996	Gray Area	0,509088	Failure
	2021	1,74072367	Gray Area	0,489615	Successful
	2022	1,47334665	Gray Area	0,465946	Successful
Aksigorta	2018	2,2178831	Gray Area	0,354609	Successful
	2019	2,29896218	Gray Area	0,355653	Successful
	2020	2,35208671	Gray Area	0,370134	Successful
	2021	1,48589185	Gray Area	0,578583	Failure
	2022	1,12650261	Gray Area	0,775339	Failure
Anadolu Insurance	2018	0,426767548	Failure	0,6773	Failure
	2019	0,474454153	Failure	0,6612	Failure
	2020	0,467018219	Failure	0,655815	Failure
	2021	0,39117596	Failure	0,657122	Failure
	2022	0,463650613	Failure	0,606839	Failure
Agesa Life and Insurance	2018	0,458194693	Failure	0,675233	Failure
	2019	0,403512687	Failure	0,711666	Failure
	2020	0,486031698	Failure	0,680443	Failure
	2021	0,801702717	Failure	0,639612	Failure
	2022	0,822716035	Failure	0,611026	Failure
Anadolu Life and Insurance	2018	0,426767548	Failure	0,6773	Failure
	2019	0,474454153	Failure	0,6612	Failure
	2020	0,467018219	Failure	0,655815	Failure
	2021	0,39117596	Failure	0,657122	Failure
	2022	0,463650613	Failure	0,606839	Failure

It has been posited that the Ohlson Score is a superior predictor of insolvency when compared with analogous accounting models, such as the Altman Z-Score. However, the results of the two analyses demonstrate significant overlap, as evidenced by the comparison. In the context of insurance companies, the findings of Elsa Imelda and Clara Ignacia Alodia (2017) and Bulut et al. (2019) diverge from the conclusions of the aforementioned studies. Companies classified as 'grey' according to the Altman Z-Score model were found to be successful according to the Ohlson O-Score model, and conversely, companies that were classified as 'failures' according to the Altman method were also found to be unsuccessful according to the Ohlson model.

Conclusion And Discussion

In the business world, the encounter of financial failure is a situation that can cause considerable concern for companies. Financial crises in businesses pose a threat not only to the company itself, but also to the country's economy. For this reason, the early diagnosis and effective management of financial failure are of great importance for companies both to achieve success and to become a sustainable company. The use of data-driven approaches to manage this process has proven to be very beneficial. The use of data to predict the levels of financial failure in businesses has become increasingly preferred. In the contemporary business landscape, companies employ diverse data analysis methods and financial indicators to evaluate their financial performance. These techniques facilitate the tracking of companies' financial health, the identification of potential risks, and the formulation of strategic decisions. The effective management of financial risks is paramount to ensure long-term success. Consequently, companies must meticulously monitor and analyse financial data to enhance their preparedness for future uncertainties. The present study utilises the Altman Z" Score and Ohlson's O-Score analysis to predict the financial failures of insurance companies operating in Borsa Istanbul between 2018 and 2022. The study's findings, based on the aforementioned analyses, categorise RAYSG, ANSGR and AKGRT as gray areas, while AGESA and ANHYT companies are evaluated as unsuccessful. The aforementioned companies, RAYSG, ANSGR and AKGRT, have been categorised as being in the grey area, indicating a medium level of exposure to financial failure and the potential difficulty in predicting the risk of failure. AGESA and ANHYT companies have been evaluated as unsuccessful and are likely to face financial failure.

An examination of the performance of AGESA and ANHYT companies reveals that the most significant ratios contributing to the decline in the Altman Z score are Capital/Total Assets and Profit Before Interest and Tax/Total Assets. These ratios are the model's primary coefficients, offering a more comprehensive evaluation of a company's liquidity position and asset efficiency. The lower ratios observed in AGESA and ANHYT companies are indicative of a suboptimal financial situation.

Another factor that may contribute to failure is the elevated long-term debt levels of AGESA, which surpass the industry average, while ANHYT exhibits significantly higher short-term liabilities compared to other companies. This suggests that both companies have substantial

short-term and long-term debt and liability burdens. This is considered an effective metric for classifying companies as unsuccessful. It is noteworthy that insurance companies operating within the life branch are frequently classified as unsuccessful, and this is believed to be associated with the low demand for life insurance products. According to Ohlson O Score analysis, both Agesa and ANHYT were evaluated as unsuccessful across all years. In contrast, other companies were evaluated as partially successful. It is noteworthy that AKGRT has changed its classification from successful to unsuccessful in the last two years, coinciding with a downward trend in Altman Z" Score values during the same period. A comparison of the two analysis methods reveals that they yield largely consistent results. However, as can be understood from the results, while the O score evaluates the firm as successful or unsuccessful, in the Z" score, the firm is evaluated in three different groups, namely successful, unsuccessful or grey area, also known as normal level. As unsuccessful in all years. It evaluated other companies as partially successful. ANHYT has changed as unsuccessful in the last two years. This coincides with the years in which Altman Z" Score values are also in a downward trend. The findings of the study indicate that, given the absence of any bankruptcy or failure among the companies in question during the period 2018 to 2022, the outcomes derived from the Altman Z" Score and Ohlson's O-Score models are more indicative of potential risk rather than failure. Kulalı's (2016) research reveals that the predictive power of the Altman Z Score model is high for companies operating in the Istanbul Stock Exchange, and Bozkurt's (2014) study also showed that Altman Z and Ohlson's O-Score models are effective for the companies in Borsa Istanbul. The study proposes a comparison and improvement of results obtained by increasing the number of insurance companies and applying different financial failure models. This approach is expected to provide a more comprehensive analysis and contribute to more robust research results.

References

- Ağırman, E. (2018). “Finansal Sıkıntı Göstergeleri: Bist’te İşlem Gören İmalat Sanayi Firmaları Üzerine Bir Araştırma”, *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 32(2),403-425.
- Akdeniz, F., Güven, B. (2023). Altman Z ve Springate S Skor Modelleri İle Finansal Failurelık Tahmini: Çimento Sektörü Üzerine Borsa İstanbul’da Bir Araştırma. *Gümüşhane Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 14(2), 728-738.
- Akyüz, K. C., Yildirim, İ., Akyüz, İ., Tugay, T. (2017). Borsa İstanbul’da İşlem Gören Kâğıt ve Kâğıt Ürünleri Sanayi İşletmelerinin Finansal Failurelık Düzeylerinin Oran Analizi ve Diskriminant Analizi Yöntemleri Kullanılarak Ölçülmesi. *Düzce Üniversitesi Orman Fakültesi Ormancılık Dergisi*, 13(1), 60-74.
- Altman E. I. (1968). “Financial Ratios, Discriminant Analysis and The Prediction of Corporate Bankruptcy”. *The Journal of Finance*, 23(4), 589-609.
- Altman, E. I. (1993). *Corporate Financial Distress: A Complete Guide to Predicting, Avoiding and Dealing with Bankruptcy*. 2nd Edition, New York: John Wiley & Sons.
- Altman, I. E. (1983). “Why business fail”. *The Journal of Business Strategy*, 3(4), 15-22.
- Bai, J., Wang, J., Li, S., Wang, G., & Zhang, Y. (2020). “Finansal Failurelık Tahmininde Ağırlıklı Lojistik Regresyon Analizi: Çin’de Bir Örnek”. *Uluslararası Finansal Yönetim*, 23(2), 129-150.
- Beaver, W. H. (1968). “Market Prices, Financial Ratios and the Prediction of Failure”, *Journal of Accounting Research*, 6(2), 179-192.
- Bozkurt, İ. (2014). İflas Olasılığı ile Sistemik Risk İlişkisinin İncelenmesi ve Etkin İflas Göstergesi Modellerinin Tespiti: BİST’de Ampirik Bir Uygulama. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 19(4), 127- 142.
- Bulut, N., Shakeri, S., Yüzük, S., Aktaş, M. S. (2019). Öznitelik Seçim Yöntemleri ve Makine Öğrenmesi Kullanarak Şirket Bilanço Verilerine Dayalı İflas Riski Tahmini. *Türkiye Bilişim Vakfı Bilgisayar Bilimleri ve Mühendisliği Dergisi*, 12(2), 20-29.
- Çelik, M. K. (2010). Finansal Failurelık Tahmin Modellerinin İMKB'deki Firmalar İçin Karşılaştırmalı Analizi. Doktora Tezi, Trabzon: Karadeniz Teknik Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.

- Civan, M., Dayı, F. (2014). "Altman Z Skoru ve Yapay Sinir Ağı Modeli ile Sağlık İşletmelerinde Finansal Failürelık Tahmini", *Akademik Bakış Dergisi*, (41),0-0.
- Emechebe, A., Olotuah, A. (2019). "Finansal Failürelık tahmini için çoklu karşılaştırma modeli: Nijerya borsasında bir uygulama", *Ulusal Stratejik Yönetim Dergisi*, 11(1), 5-18.
- Ertan, A. S., Ersan, Ö. (2018). Finansal Başarısızlığı Belirleyen Etkenler: Türkiye İmalat Sektörü Örneği. *Marmara Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 40(2), 181-207.
- Fulmer, J. G. (1984). "A Bankruptcy Classification Model for Small Firms", *The Journal of Commercial Bank Lending*, 66(11), 25-37.
- Gülençer, S. (2020). Türkiye'deki Mevduat Bankalarının TOPSIS ve VIKOR Yöntemleriyle Analizi. *Kırklareli Üniversitesi Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu Dergisi*, 1(1): 1-22.
- Huo, Y. H. (2006), "Bankruptcy Situation Model in Small Business: The Case of Restaurant Firms", *Hospitality Review*, 24 (2), 49-58.
- İloğlu, H. (2020). Altman Z" Skor Yöntemi ile Havayolu Şirketlerinde Finansal Failürelık Tahmini. Yüksek Lisans Tezi, Ankara: Başkent Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Karaca, S. ve Özen, E. (2017), "Financial Failure Estimation of Companies in BIST Tourism Index by Altman Model and its Effect on Market Prices", *Broad Research in Accounting, Negotiation, and Distribution*, 8(2),11-23.
- Keasey, K., and Watson, R. (1987, Autumn). Non-Financial Symptoms and The Prediction of Small Company Failure: A Test of Argenti's Hypotheses. *Journal of Business Finance and Accounting*, 14(3), 335-354.
- Kırkıl, M. (2016). Kredi Derecelendirme Altman Z Skor Modelinin Tarımsal Üreticilere Uygulanması. Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Ticaret Üniversitesi, Finans Enstitüsü.
- Kulalı, İ. (2016). Altman Z-Skor Modelinin Bist Şirketlerinin Finansal Failürelık Riskinin Tahmin Edilmesinde Uygulanması. *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, 12(3), 283-291.
- Ohlson, J. A. (1980). Financial Ratios and the Probabilistic Prediction of Bankruptcy. *Journal of Accounting Research*, 18, 109-131.
- Özdemir, F. S., Choi, F. D., ve Bayazıtlı, E. (2012). "Finansal Failürelık Tahminleri Yönüyle UFRS ve Bilginin İhtiyaca Uygunluğu", *Mali Çözüm*, 17-52.

- Şahin, T., Misirdali Yangil, F. (2023). Finansal Failürelık Konusunda Yapılan Lisansüstü Tez Çalışmalarına Yönelik Bir İçerik Analizi. *Kastamonu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 25(2), 509-527.
- Shahwan, T. M. (2015). The effects of corporate governance on financial performance and financial distress: Evidence from Egypt. *Corporate Governance*, 15(5), 641-662.
- Shirata, C. Y. (1998). Financial Ratios as Predictors of Bankruptcy in Japan: An Enpirical Research. *Proceedings of The Second Asian Pacific Interdisciplinary Research in Accounting Conferen.*
- Springate, G. L. (1978). Predicting the possibility of failure in a Canadian firm: A discriminant analysis. Doctoral dissertation, Simon Fraser University.
- Tekin, B., Gör, Y. (2022). “Finansal Failürelık Tahmin Modelleri ve Bankacılık Sektörü Mali Tabloları Üzerinden Bir Uygulama: Altman ve Springate Modelleri”, *Adıyaman Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*,0(40), 373-404.
- Terzi, S. (2011). “Finansal Rasyolar Yardımıyla Finansal Failürelık Tahmini: Gıda Sektöründe Ampirik Bir Araştırma”, *Çukurova Üniversitesi İİBF Dergisi*, 15(1), 1-18.
- Toraman, C., Karaca, C. (2016). “Kimya Endüstrisinde Faaliyet Gösteren Firmalar Üzerinde Mali Failürelık Tahmini: Borsa İstanbul’da Bir Uygulama”, *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 0 (70), 111-128.
- Vuran, B. (2009). Prediction of business failure: a comparison of discriminant and logistic regression analyses. *İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi Dergisi*, 38(1), 47-63.
- Uzun, E. (2005). İşletmelerde Finansal Failürelığın Teorik Olarak İrdelenmesi. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, (27), 158-16.

Genişletilmiş Özet

Sigorta sektörü, gelişmekte olan pazarların finansal sistemlerinde en dinamik aktörlerden biri haline gelmiştir. Bu sektör, hem bireylerin hem de işletmelerin çeşitli risklere karşı korunmasını sağlayarak finansal istikrarın temel unsurlarından biri olmuştur. Türkiye'de sigortacılık, finansal piyasalardaki payını artırmakla birlikte dünya geneline kıyasla henüz %4 gibi düşük bir oranda seyretmektedir. Ancak, genç nüfusun artması, ekonomik büyüme, düzenleyici teşvikler ve bilinçlendirme çabaları gibi faktörler, sigortaya olan talebin artacağına işaret etmektedir. Bu artışlar, ekonomik zorluklar ve değişen dinamiklere uyum sağlama gibi zorluklarla mücadele ederek gerçekleşmektedir. Sigorta şirketleri, bu ortamda değer yaratmak ve karlılık sağlamak için üretim ve maliyetlerini optimize etmelidir. Adaptasyon eksikliği, birçok işletmenin iflasla karşı karşıya kalmasına neden olabilir. Bu nedenle, sigorta sektörünün ve şirketlerinin performansını düzenli olarak ölçmek ve değerlendirmek, finansal başarısızlık durumuyla karşılaşmamak adına önem arz etmektedir. Finansal başarısızlık, bir şirketin faaliyetlerini sürdürme yeteneğini kaybetmesi veya finansal taahhütlerini yerine getiremeyecek duruma gelmesi olarak tanımlanabilmektedir. Finansal başarısızlık, sadece ilgili şirket için değil, aynı zamanda endüstriyel ve ekonomik çevreler için de önemli sonuçlar doğurabilmektedir. Başarısız bir sigorta şirketi, sadece müşterilerin güvenini sarsmakla kalmaz, aynı zamanda sektöre olan genel güveni de etkileyebilir ve finansal piyasalarda dalgalanmalara yol açabilmektedir. Bu süreçte, performans ölçümü olarak adlandırılan finansal başarısızlık tahmin yöntemlerinin önemi büyüktür. Finansal başarısızlık tahmin yöntemleri sayesinde sektördeki mevcut durum anlaşılabilir ve olası risklerle başa çıkabilmek için stratejiler belirlenebilmektedir. Ayrıca, performans ölçümü, kamu otoriteleri, paydaşlar, düzenleyiciler ve yatırımcılar için önemli bir gösterge olarak kabul edilmektedir. Finansal başarısızlık yöntemleri, işletmelerin finansal durumunu değerlendirmek amacıyla uzun bir geçmişe sahiptir. Başlangıçta, işletmelerin finansal oranları karşılaştırılarak başarı ve başarısızlık arasındaki farklar incelenmiştir. Zamanla, finansal başarısızlık analizleri, istatistiksel ve matematiksel temellere dayalı olarak geliştirilmiştir. Son yıllarda ise, gelişmiş analiz yöntemleri ve yazılım teknolojileriyle daha ileri düzeyde performans ölçümü yapılmaktadır.

Bu çalışma, Borsa İstanbul'da işlem gören sigorta şirketlerinin finansal başarısızlık riskini Altman Z'' Score ve Ohlson O-Score modelleri ile tahmin etmeyi amaçlamaktadır. Sigorta sektörü, finansal sistemdeki en dinamik aktörlerden biri haline gelmiştir ve hem bireyleri hem de şirketleri çeşitli risklere karşı koruyarak finansal istikrarın temel unsurlarından biri olmuştur. Bu bağlamda, finansal başarısızlık tahmini, sigorta sektöründe faaliyet gösteren şirketlerin performansını değerlendirmek ve olası risklere karşı stratejiler geliştirmek için büyük önem taşımaktadır. Bu çalışmada, 2018-2022 döneminde Borsa İstanbul'da işlem gören beş sigorta şirketinin finansal başarısızlık durumları analiz edilmiştir. Analizde

kullanılan finansal veriler, Türkiye Sigorta Birliği'nin resmi web sitesinden ve şirketlerin bağımsız denetimden geçmiş finansal raporlarından elde edilmiştir. Çalışmada kullanılan sigorta şirketleri Aksigorta (AKGRT), Anadolu Sigorta (ANSGR), Ray Sigorta (RAYSG), Agesa Hayat ve Emeklilik (AGESA) ve Anadolu Hayat ve Emeklilik (ANHYT) olarak belirlenmiştir. Edward Altman tarafından geliştirilen Z" Score modeli, şirketlerin finansal başarısızlık riskini tahmin etmek için kullanılan bir yöntemdir. Model, şirketlerin likidite, karlılık, finansal kaldıraç, ödeme gücü ve faaliyet performansını değerlendiren beş finansal oran kullanır. Model, firmaların finansal başarısızlık riskini üç farklı kategoriye ayırarak değerlendirir: "Başarısız", "Gri Alan" ve "Güvenli".

James A. Ohlson tarafından geliştirilen O-Score modeli, şirketlerin iflas riskini tahmin etmek için kullanılan bir lojistik regresyon modelidir. Model, şirketlerin finansal durumunu değerlendiren dokuz oran kullanır. O-Score modelinde firmalar başarılı veya başarısız olarak sınıflandırılır. Altman Z" Score modeline göre, RAYSG, ANSGR ve AKGRT şirketleri tüm yıllarda "Gri Alan" olarak değerlendirilirken, AGESA ve ANHYT şirketleri tüm yıllarda "Başarısız" olarak değerlendirilmiştir. Gri alan, şirketlerin finansal başarısızlık riski taşıdığı ancak bu riskin net bir şekilde belirlenemediği durumu ifade ederken, başarısız kategorisi, şirketlerin yüksek risk taşıdığı ve finansal başarısızlık olasılığının yüksek olduğu durumu ifade etmektedir. Bu durum, RAYSG, ANSGR ve AKGRT şirketlerinin finansal performansının belirsiz olduğunu ve bu şirketlerin gelecekteki finansal başarısızlık riskinin orta düzeyde olduğunu göstermektedir. AGESA ve ANHYT şirketleri ise, tüm yıllarda finansal başarısızlık riski taşıyan şirketler olarak değerlendirilmiştir. Ohlson O-Score modeline göre ise AGESA ve ANHYT şirketleri tüm yıllarda başarısız olarak değerlendirilmiş, diğer şirketler ise kısmen başarılı olarak değerlendirilmiştir. Bu sonuçlar, Altman Z" Score modelinin sonuçları ile genel olarak tutarlıdır. Ancak, O-Score modelinin değerlendirme kriterleri daha keskin olduğu için bazı farklılıklar ortaya çıkabilmektedir. O-Score modelinde, AGESA ve ANHYT şirketlerinin yüksek finansal başarısızlık riski taşıdığı ve bu şirketlerin finansal performansının zayıf olduğu görülmektedir. AGESA ve ANHYT şirketlerinin başarısız olarak değerlendirilmesinin en önemli nedenlerinden biri, çalışma sermayesinin toplam varlıklara oranı ve faiz ve vergi öncesi karın toplam varlıklara oranının düşük olmasıdır. Bu oranlar, şirketlerin likidite durumu ve varlık verimliliği hakkında daha kapsamlı bir değerlendirme sunmaktadır. Ayrıca, AGESA'nın uzun vadeli borçlarının sektör ortalamasının üzerinde olması ve ANHYT'nin kısa vadeli borçlarının diğer şirketlere göre önemli ölçüde yüksek olması, bu şirketlerin başarısız olarak değerlendirilmesine yol açan diğer önemli faktörlerdir.

Çalışmada elde edilen sonuçlar, sigorta şirketlerinin finansal performansını değerlendirirken bu modellerin kullanışlı olduğunu ve gelecekteki belirsizliklere karşı daha hazırlıklı olmalarını sağladığını göstermektedir. Bu tür finansal analizler, şirketlerin finansal sağlığını izlemek, potansiyel riskleri belirlemek ve stratejik kararlar almak için kritik öneme sahiptir. Altman Z" Score ve Ohlson O-Score

modelleri, sigorta şirketlerinin finansal başarısızlık riskini değerlendirmede etkin araçlar olarak kullanılabilir ve bu analizler, şirketlerin finansal risklerini yönetmede önemli bir rol oynayabilir. Altman Z" Score ve Ohlson O-Score modellerinin sonuçları, sigorta şirketlerinin finansal durumunu değerlendirmede tutarlıdır. Ancak, bu modellerin sonuçları, şirketlerin finansal başarısızlık riskini belirlemek için tek başına yeterli olmayabilir. Şirketlerin finansal performansını değerlendirirken, diğer finansal analiz yöntemlerinin de kullanılması ve daha kapsamlı bir değerlendirme yapılması önemlidir. Bu bağlamda, gelecekte yapılacak araştırmalarda, sigorta şirketlerinin finansal başarısızlık riskini değerlendirmek için farklı finansal analiz modellerinin ve yöntemlerinin kullanılması önerilmektedir. Bu çalışma, Borsa İstanbul'da işlem gören sigorta şirketlerinin finansal başarısızlık riskini değerlendirmek için Altman Z" Score ve Ohlson O-Score modellerinin etkinliğini ortaya koymaktadır. Çalışmada elde edilen sonuçlar, sigorta şirketlerinin finansal performansını değerlendirirken bu modellerin kullanışlı olduğunu ve gelecekteki belirsizliklere karşı daha hazırlıklı olmalarını sağladığını göstermektedir. Bu tür finansal analizler, şirketlerin finansal sağlığını izlemek, potansiyel riskleri belirlemek ve stratejik kararlar almak için kritik öneme sahiptir. Gelecekte yapılacak araştırmalarda, sigorta şirketlerinin finansal başarısızlık riskini değerlendirmek için farklı finansal analiz modellerinin ve yöntemlerinin kullanılması önerilmektedir. Bu yaklaşım, daha kapsamlı bir analiz sağlayacak ve araştırma sonuçlarının daha güçlü olmasına katkıda bulunacaktır. Ayrıca, sigorta şirketlerinin finansal performansını değerlendirirken, sektörel ve ekonomik faktörlerin de dikkate alınması önemlidir. Sigorta sektörünün dinamik yapısı ve sürekli değişen ekonomik koşullar göz önünde bulundurulduğunda, bu faktörlerin analize dahil edilmesi, daha doğru ve güvenilir sonuçlar elde edilmesini sağlayacaktır. Bu çalışma, sigorta sektöründeki şirketlerin finansal başarısızlık risklerini tahmin etmek ve değerlendirmek için önemli bir adım olarak görülebilir. Sigorta şirketlerinin finansal sağlığını izlemek ve riskleri yönetmek hem şirketler hem de genel ekonomik istikrar açısından kritik öneme sahiptir. Bu tür analizler, sigorta şirketlerinin finansal performansını daha iyi anlamak ve gelecekteki belirsizliklere karşı hazırlıklı olmak için vazgeçilmez araçlar olarak hizmet etmektedir.

Sonuç olarak, bu çalışma, sigorta şirketlerinin finansal başarısızlık riskini değerlendirmek için Altman Z" Score ve Ohlson O-Score modellerinin kullanışlılığını ve etkinliğini ortaya koymaktadır. Bu modeller, sigorta şirketlerinin finansal performansını izlemek ve potansiyel riskleri belirlemek için önemli araçlar olarak kullanılabilir. Bu tür finansal analizler, şirketlerin finansal sağlığını izlemek, potansiyel riskleri belirlemek ve stratejik kararlar almak için kritik öneme sahiptir. Ayrıca, finansal başarısızlık riskinin tahmini, yatırımcılar, yöneticiler ve diğer paydaşlar için önemli bilgiler sağlar. Bu bağlamda, Altman Z" Score ve Ohlson O-Score modellerinin sigorta sektöründe finansal başarısızlık riskini değerlendirmede etkin araçlar olduğu söylenebilir. Bu modellerin kullanımı, sigorta şirketlerinin finansal risklerini yönetmede önemli bir rol oynayabilir ve gelecekteki belirsizliklere karşı daha hazırlıklı olmalarını sağlayabilir.

Algılanan Hastane Süreç Kalitesinin Hizmet Telifisi Memnuniyetine Etkisinde Hasta Şikayetlerinin Düzenleyici Rolü: Hastane Süreç Kalitesi Ölçeği'nin Uyarlanması

Fatma MANSUR¹

Çağla Pınar UTKUTUĞ²

Edibe Asuman ATILLA³

Öz

Sağlık hizmeti hatası hastalar kadar tıbbi hizmet sağlayıcılar için de kritik öneme sahiptir. Hizmet Baskın Mantık Teorisi'ne göre hastalar, şikayet ve taleplerini dile getirerek sağlık hizmeti sunucularına ve politika yapıcılara birlikte değer yaratılması sürecinde önemli bir geri bildirim sağlamaktadır. Bu nedenle şikayetler doğru bir şekilde ele alındığı takdirde, sağlanan bakım ve hizmet kalitesinin bir öncülü olarak hizmet edebilmektedir. Bu çalışmanın ana amacı, ayakta tedavi görürken hizmet hatası yaşayan bir hastanın şikayet davranışı gösterip göstermemesine göre algıladığı süreç kalitesinin hizmet telifi memnuniyetine etkisini analiz etmektir. Buna ek olarak, dokuz ifadeden oluşan Chahal ve Kumari (2010) tarafından geliştirilen Süreç Kalitesi (Process Quality Scale) ölçeğinin "Hastane Süreç Kalitesi Ölçeği" olarak Türk diline uyarlanarak, geçerlilik ve güvenirliğinin test edilmesi yoluyla literatüre kazandırılması da hedeflenmiştir. Kolayda örnekleme yöntemi ile sıklıkla tercih ettiği hastanede hizmet hatası yaşayan 453 kişiye ulaşılmış; SPSS 26 ile açıklayıcı faktör analizi, SmartPLS 4.1 ile doğrulayıcı faktör analizi ile yapısal eşitlik model testi yapılmıştır. Buna göre ayakta tedavi görürken hizmet hatası ile karşılaşan hastaların algıladıkları süreç kalitesi, hizmet telifisinden duydukları memnuniyeti doğrudan etkilemektedir. Ayrıca, hastaların hizmet hatası yaşamaması ve buna bağlı olarak şikayette bulunması, algıladıkları süreç kalitesinin hizmet telifisi memnuniyeti üzerindeki etkisini artırmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Hizmet Baskın Mantık Teorisi, Hastane Süreç Kalitesi, Hizmet Telifisi, Şikayet, SmartPLS

The Moderating Role of Patient Complaints in the Effect of Hospital Process Quality on Service Compensation: Adaptation of the Hospital Process Quality Scale

Abstract

Service failure in healthcare is critical to the health and safety of both medical providers and patients. According to the Service-Dominant Logic Theory, patients provide valuable feedback to healthcare providers and policymakers in co-creating value by expressing their complaints and demands. Therefore, if complaints are recovered professionally, they can serve as an antecedent of the quality of care and service. The main purpose of this study is to analyze the effect of the process quality perceived by an out-patient who experiences a service failure while receiving treatment on service recovery satisfaction, depending on whether the patient shows complaint behavior or not. In addition, it aims to adapt the Process Quality Scale developed by Chahal and Kumari (2010), which consists of nine statements, into the Turkish language as the "Hospital Process Quality Scale" and to introduce it into the literature by testing its validity and reliability. With the convenience sampling method, 453 patients who experienced service failure in the hospital which they frequently preferred were reached and gathered data is analyzed through exploratory factor analysis by SPSS 26, confirmatory factor analysis, and structural equation model test by SmartPLS 4.1. Thus, the process quality perceived by out-patients who encounter service failure while receiving treatment directly influences their satisfaction with service recovery. In addition, patients who make complaints after experiencing service failure perceive higher satisfaction with service recovery through perceived process quality.

Keywords: Service-Dominant Logic Theory, Hospital Process Quality, Service Recovery, Complaint, SmartPLS

¹ Doç. Dr., Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Sağlık Yönetimi Bölümü, fatma.mansur@hbm.edu.tr, 0000-0002-0336-6329.

² Doç. Dr., Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Sağlık Yönetimi Bölümü, cagla.utkutug@hbm.edu.tr, 0000-0002-4147-9519.

³ Prof. Dr., Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Sağlık Yönetimi Bölümü, asuman.atilla@hbm.edu.tr, 0000-0002-2823-9801.

Bu makaleye atıfta bulunmak için: Mansur, F., Utkuğ, Ç. P. ve Atilla, E. A. (2025). Algılanan Hastane Süreç Kalitesinin Hizmet Telifisi Memnuniyetine Etkisinde Hasta Şikayetlerinin Düzenleyici Rolü: Hastane Süreç Kalitesi Ölçeği'nin Uyarlanması. *Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 27 (1), 53-82. <https://doi.org/10.26745/ahbvuiibfd.1501339>.

To cite this article: Mansur, F., Utkuğ, Ç. P. & Atilla, E. A. (2025). The Moderating Role of Patient Complaints in the Effect of Hospital Process Quality on Service Compensation: Adaptation of the Hospital Process Quality Scale. *Ankara Hacı Bayram Veli University Journal of the Faculty of Economics and Administrative Sciences*, 27 (1), 53-82. <https://doi.org/10.26745/ahbvuiibfd.1501339>.

Giriş

Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerdeki kamu birimlerinin, özellikle sağlık kuruluşlarının, kaliteli hizmet sunma ve hasta memnuniyeti sağlama becerileri sınırlıdır. Sağlık hizmetlerinin önemine dayalı stratejilerin geliştirilmesi ve uygulanması, kaliteli sağlık hizmetlerinin sunulması, rekabet avantajı yaratılması ve daha iyi bir kamu imajına sahip olunması için farklı bir platform sağlayabilmektedir (Mosadeghrad,2014). Vargo ve Lusch'un (2004a; 2004b) geliştirdiği Hizmet Baskın Mantık (HBM) Teorisi, işletmelerin tek başına değer yaratmadığını, müşterilerin çeşitli katkılar sunarak işletme, çalışanlar ve diğer müşterilerle birlikte değer geliştirdiğini ileri sürerek birlikte değer yaratma (value co-creation) kavramını geliştirmiştir (Ranjan ve Read, 2016). Ancak bir hizmetin “kullanım değeri”ni belirleyen müşteridir (Vargo ve Lusch, 2008; Vargo, 2008). HBM teorisinde, sağlık hizmeti sağlayıcıları, hastalara hizmeti kolaylaştırmak için; biliş, anılar, duygular, deneyimler, değerler gibi iç; iş arkadaşları, mevcut bilgi, teknoloji ve altyapı gibi dış kaynaklardan yararlanır. Hastalar da sağlık hizmeti sağlayıcılarıyla etkileşimi etkileyen bilgi, anılar, duygular, beklentiler gibi iç ve aile, sosyal ağlar ve mali durum gibi dış kaynaklara sahiptir. Özellikle doğrudan etkileşimler kapsamında, değer hastalar tarafından belirlendiği ve deneyim algılarının yaratıldığı birçok durum vardır (Krull ve diğerleri, 2023). İster özel ister kamusal bağlamda, sağlık hizmetlerinin kalitesini sağlayan koşulları daha iyi anlamak sağlık yöneticileri için değerlidir (Scotti ve diğerleri, 2007). Özellikle hastalarla teması yüksek olan önsaflardaki hastane çalışanları bu ortak değer yaratılma sürecinde önemli bir rol oynamaktadır ve hastalar sıklıkla sağlık bakım deneyimlerini bu etkileşimlere dayanarak değerlendirmektedir (Ashill ve diğerleri, 2005; Rod ve Ashill, 2010).

Örgüt yapısının ve süreçlerinin iyileştirilmesiyle sağlanan yüksek kalite; israfı, yeniden çalışmayı ve gecikmeleri azalttığı gibi daha düşük maliyet ile daha yüksek pazar payını beraberinde getirmekte ve daha güçlü bir işletme imajı yaratarak daha istikrarlı kurumsal itibar sağlamaktadır (Lagrosen ve Lagrosen, 2005; Mosadeghrad, 2012, 2014; Zeithaml, 2000). Sağlık hizmetlerinde kaliteye yönelik pek çok tanım bulunmakla birlikte yaygın olarak kullanılan Tıp Enstitüsü (The Institute of Medicine [IOM], 1990) tarafından yapılan “bireylere ve topluma yönelik sağlık hizmetlerinin istenen sağlık sonuçlarının elde edilme olasılığını artırma ve mevcut mesleki bilgilerle tutarlı olma derecesi” tanımıdır (Lohr ve diğerleri, 1992). Buttell ve diğerleri (2007), Tıp Enstitüsü'nün tanımını genişleterek kaliteyi; birey ve topluma yönelik sunulan sağlık hizmetlerinin istenen sağlık sonuçlarının elde edilme olasılığını artırma (kalite ilkeleri), mevcut mesleki bilgilerle tutarlı olma (profesyonel uygulayıcı becerisi) ve sağlık hizmeti kullanıcılarının beklentilerini karşılanma derecesi olarak tanımlamıştır. Literatürde hizmet kalitesi objektif kalite ve algılanan kalite olarak iki farklı

yaklaşım ile değerlendirilmektedir (Alrubaiee ve Alkaa’ida, 2011; Gronross, 1990; Ozment ve Morash, 1994). Objektif hizmet kalitesi kapsamında hizmet hataları, kusurlu ürün, müşteri ihtiyaçlarının karşılanmayışı gibi müşteriye sunulan faydaya ilişkin değerlendirmeler esas alınırken, algılanan hizmet kalitesi örgütsel süreçlerin sunduğu ipuçlarına bağlı olarak müşterinin kalite değerlendirmesi üzerine vurgu yapmaktadır (Ozment ve Morash, 1994).

Algılanan sağlık hizmeti kalitesi, imalat sanayinden farklı olarak etkileşim kalitesi, fiziksel çevre kalitesi ve sonuç kalitesi gibi üç temel boyut açısından mükemmelliği gerektirir (Brady ve Cronin, 2001). Sağlık hizmetleri literatüründe en çok vurgulanan boyut, hizmet sunumu sırasında kişilerarası etkileşimi gösteren etkileşim kalitesidir (Bitner, 1992; Brady ve Cronin, 2001; Gronroos, 1984; Newman ve Pyne, 1996; Rust ve Oliver, 1994). Etkileşim kalitesi davranış, uzmanlık ve süreç kalitesi (Chahal ve Kumari, 2010) olmak üzere üç alt boyutta değerlendirilir. Gronroos'a (1984) göre süreç kalitesi, müşteri ile çalışanlar arasındaki etkileşimler, destekleyici hizmetler ve tesisin çevresi ile ilgili hizmet kalitesi bileşenlerini ifade etmektedir. Başarılı temizlik hizmetleri, destek personelinin dinleme yeteneği, ön saflardaki personel ile etkileşim, şikayetleri ele alma sistemi ve destekleyici tesisler (idari fonksiyon, laboratuvar hizmetleri ve kan bankası hizmetleri) hastanelerdeki ana süreçler olarak tespit edilmiştir ve hizmet kalitesi algısını önemli ölçüde etkilemektedir (Chahal ve Kumari, 2010).

Genel olarak değer yaratma, müşterinin refahını artıran bir süreci içerir (Gronroos ve Voima, 2013). Ancak birçok sağlık kurumu “mükemmel” hizmet sunumunu hedeflese de, belirtilen tüm bu süreçlerde mükemmelliğe ulaşmak her zaman mümkün olmayabilir (Özer ve diğerleri, 2017). Hizmet hatası, hizmete ilişkin performans algısının beklentilerin altında kalması durumudur (Zeithaml ve diğerleri 1993). Müşterilerin hizmet sunumunu oluşturan süreçler kapsamındaki beklentilerinin karşılanmaması şikayet etme, olumsuz ağızdan ağza iletişim ve hizmet sağlayıcı değiştirme gibi birçok istenmeyen müşteri davranışını tetikleyebilmektedir (Robinson ve diğerleri, 2011). Dolayısıyla, sağlık hizmet sağlayıcının eylemleri hastanın zararına olabilmekte ve değer birliğe yaratılması süreci de olumsuz etkilenebilmektedir. HBM teorisi kapsamında, sağlık hizmetlerinde şikayet davranışı oluşturabilecek hizmet sunum hatalarının bu zararlı sonuçlarını geri almak için hizmet hatasını telafi edecek eylemlerin gerçekleştirilmesi çok önemlidir (Holloway ve Beatty, 2003; Lee ve Park, 2010; Kuo ve Wu, 2012). Hizmet sunucularının, hizmet hatalarının yarattığı olumsuz etkileri ortadan kaldırmak için yürüttüğü eylemler hizmet telafisi olarak adlandırılır (Lewis ve Spyropoulos, 2001). Müşterilerin hizmet telafisinden memnun olma düzeyi belirlenerek müşteri sadakati, güçlü işletme imajı ve istikrarlı kurumsal itibar gibi ilişkiyel pazarlama çıktıları

değerlendirilebilir (Odoom ve diğerleri, 2020). Ancak, hizmet hatası, şikayetler ve hizmet telifisi, hizmet pazarlaması literatüründe hizmetleri iyileştirmenin bir yolu olarak uygulanabilir kavramlar olarak benimsense de, bu durum sağlık araştırmaları alanına tam olarak yansımamaktadır (Hardyman ve diğerleri 2015). Bu farklılık ise sağlık pazarlaması literatüründe önemli bir boşluk yaratmaktadır.

Bu bilgiler ışığında, HBM teorisine uygun olarak, bu çalışma, hastaların sıklıkla tercih ettikleri hastanelerin süreç kalitesinin hizmet telifisi memnuniyetine etkisini hastaların şikayette bulunup bulunmamasına göre analiz etmektedir. Ayrıca, dokuz ifadeden oluşan Chahal ve Kumari (2010) tarafından geliştirilen Süreç Kalitesi (Process Quality Scale) ölçeğinin “Hastane Süreç Kalitesi Ölçeği” olarak Türk diline uyarlanarak, geçerlilik ve güvenilirliğinin test edilmesi yoluyla literatüre kazandırılması da hedeflenmiştir.

1. Hastanelerde Süreç Kalitesi

Sağlık hizmetlerinde kalite, 1980’li yıllardan itibaren birçok yazar tarafından farklı sınıflandırmalar ile çok boyutlu bir kavram olarak ele alınmaktadır. Bunlar genel anlamda iki farklı bakış açısına bağlı olarak geliştirilen yapılardır. Bunlardan ilki, objektif hizmet kalitesi olarak da adlandırılan, sağlık hizmeti sunanların bakış açısından tıbbi hizmetlerin sonucunu vurgulayan ve “ne sunuldu” sorusunun cevabının arandığı tıbbi yaklaşımdır. İkincisi ise, algılanan hizmet kalitesi olarak da tanımlanabilen, hastanın bakış açısından tıbbi bakım sürecinin ele alındığı ve “nasıl hizmet sunulmalı” sorusunun cevabının arandığı hizmet pazarlaması yaklaşımıdır (Alrubaiee ve Alkaa’da, 2011; Choi ve diğerleri, 2005). Kaliteli sağlık hizmeti sunumu, birçok farklı kuruluş ve hizmet sağlayıcı arasında koordinasyonu gerektirmektedir. Aynı zamanda son derece karmaşık teşhis, tedavi, lojistik süreç ve uygulamaların koordinasyonu da sağlanmalıdır. Sağlık sisteminin karmaşıklığı, bürokratik ve bölümlere ayrılmış yapısı, sağlık hizmetlerinde kalitenin iyileştirilmesinin önünde önemli bir engel teşkil etmektedir. Bunun yanı sıra, sağlık sorunları karmaşıktır ve yüksek derecede özelleştirilmiş çözümler gerektirir. Her durum ve her hasta farklıdır. Basit bir görev, farklı bölüm ve çalışanların iletişimini ve işbirliğini gerektirir (Manaf, 2005). Ayakta tedavi gören hastalar hastanelerin hizmet kalitesini değerlendirirken, hizmeti oluşturan ve fayda yaratan tüm parçalara yönelik hizmet ipuçlarına tanıklık edemeyebilir. Elde ettikleri sınırlı sayıdaki ipucuna bağlı olarak hizmet kalitesine yönelik genel bir değerlendirme geliştirebilirler (Ozment ve Morash, 1994). Bu nedenle bu araştırma, hastaların gözünden, algılanan hizmet süreçleri kalitesi yaklaşımına odaklanmaktadır.

Algılanan sağlık hizmeti kalitesi, Donabedian’a (1988) göre yapı ve kaynak, süreç ve sonuç olmak üzere üç bileşenden oluşmaktadır. Yapı, bakımın sunulduğu ortamların özelliklerini, kaynak ise,

personel ve ekipman gibi unsurları içermektedir. Süreç, bakımın sağlanmasının tüm yönlerini kapsar ve sağlık hizmet sunucuları ile hastalar arasındaki etkileşime vurgu yapmaktadır. Sonuç ise nihai sonuca veya sağlanan bakımın etkisine odaklanmaktadır. Sağlık hizmet kalitesi büyük ölçüde hizmet sürecine ve hasta-hizmet sağlayıcı etkileşimine bağlıdır (Mosadeghrad, 2012). Sağlık hizmetleri literatüründe etkileşim kalitesinin önemini ortaya koyan birçok araştırma mevcuttur (Bitner, 1992; Brady ve Cronin, 2001; Gronroos, 1984; Newman ve Pyne, 1996; Rust ve Oliver, 1994). Chahal ve Kumari (2010) hastanelerde algılanan etkileşim kalitesi kavramını ölçmek için güncel bir yaklaşım geliştirmiş; davranış, uzmanlık ve süreç kalitesi olmak üzere üç alt boyuta ayırmıştır. Hizmet süreçlerinin kalitesi ve tıbbi yetkinliklerin geliştirilmesine yapılan yatırım, sağlık kuruluşların başarılarının belirleyicisidir (Olkiewicz ve Bober, 2015). Hizmet süreç kalitesi; hizmet sunumunun planlanması, hizmetin zamanında ve özenli bir şekilde sunulması; doktor, hemşire ve diğer sağlık çalışanlarının iletişim becerilerinin yanı sıra kişilerarası ilişkilerin güçlendirilmesi yoluyla hastanın sağlık kurumuna olan güveninin temel belirleyicisidir (Zarei ve diğerleri, 2015). Literatürde, Chahal ve Kumari'nin (2010) geliştirdiği ölçeğin ifadeleriyle (bkz. Tablo 1) uyumlu bir çok ampirik bulgu mevcuttur. Örneğin, sağlık hizmetlerinde kalite toplumun tüm bireylerinin sağlığı ve güvenliği açısından önemli bir konudur, hijyen eksikliği ve uzun bekleme süreleri sağlık sorunlarına neden olmaktadır (Alayoubi ve diğerleri, 2021). Ranjbar ve diğerleri (2014) sağlık kurumlarında hijyenine dikkat edilmesi, hastaların yatış sırasındaki sorunlarının giderilmesi, kaliteli hizmet sunma taahhüdü, uygun, temiz ve güzel fiziki ortamın sağlanmasının en önemli sorun yaratan faktörler olduğunu belirtmiştir. Hastaların sağlık kurumundan beklentileri arasında temizlik, özerkliğe saygı politika ve prosedürlerinin bulunması, bütünsel sağlık hizmeti, hastaların anlayabileceği sözcüklerin kullanıldığı sağlık çalışanı iletişimi ve hasta ihtiyaçlarına yanıt veren özenli hizmet sunumu bulunmaktadır (Nepal ve diğerleri, 2020). Doktorlardan ilgi görmek, randevu almak için harcanan süre, çalışma saatleri, bekleme süresi, maliyetler, kolaylık, tedavi kalitesi, ağrı yönetimi ve hemşire iletişimi sağlık hizmetlerinde hasta memnuniyetini etkileyen unsurlardır (Nana 2010, Kane 1997, Swan 1985, Tengilimoğlu 1999).

1.1.Hastanelerde Süreç Kalitesinin Hizmet Telafisi Memnuniyetine Etkisi

Hizmet hatası, bir hizmet sağlayıcı tarafından oluşturulan hizmet parçalarının müşteri beklentilerini karşılamaması veya müşteriler tarafından yetersiz olarak değerlendirilmesidir (Lin, 2006; Zeithaml ve diğerleri 1988). Hizmet sunumu bütünsel bir yapıya sahiptir ve herhangi bir hata, müşteri deneyimine (Fallon ve Schofield, 2000), dolayısıyla değer birliğe yaratılma sürecine zarar verebilir (Hardyman ve diğerleri, 2015). Hizmet hatası sonuç odaklı ve süreç odaklı olmak üzere iki

biçimde ortaya çıkabilmektedir (Bitner ve diğerleri, 1990; Harrison-Walker, 2012; Hoffman ve diğerleri, 1995; Keaveney, 1995; Mohr ve Bitner, 1995). Sonuç odaklı hizmet hatası, müşterilerin hizmetten gerçekte ne aldığını içerirken süreç odaklı hata ise, hizmetin sunulma şekliyle ilgilidir (Gronroos, 1988; Parasuraman ve diğerleri, 1985). Süreç odaklı hizmet hataları hizmet sağlayıcının yürüttüğü temel hizmet sürecinin akışındaki veya belirli alanlardaki hatalardan kaynaklanır (Smith ve diğerleri, 1999). Kısaca, hizmet süreci müşteri beklentilerini karşılamada başarısız olduğunda hizmet hatası meydana geldiği söylenir. Araştırmalar, hizmet sürecindeki taahhütleri gerçekleştirilmemenin, hizmet sektöründeki müşterileri hayal kırıklığına uğratmanın en önemli nedeni olduğunu göstermiştir (Berry ve diğerleri, 1990). Hizmet hatası kaçınılmazdır ve gerçekleştiğinde müşterilerle ilişkiler bozulabilir; müşteri memnuniyetsizliğine, müşteri şikayetine, olumsuz ağızdan ağza iletişime ve hatta doğru şekilde ele alınmazsa müşterinin kaybedilmesine neden olabilir (Gustafsson, 2009; Harrison-Walker, 2012, 2019).

Hasta şikayetlerinin işlevlerinden biri olan hizmet telifisi (Javetz ve Stern, 1996), hizmet hatasını gidermek amacıyla gerçekleştirilen eylemleri ifade etmektedir (Gil ve diğerleri 2006). Daha geniş bir tanımla hizmet telifisi, memnuniyet düzeyi düşük müşterilerin olumsuz algılarını değiştirmek ve bu müşterilerle ilişkiyi sürdürmek amacıyla geliştirilen kalite yönetiminin bir parçası olarak gerçekleştirilen faaliyetlerdir. Sağlık sektöründe hizmet telifisi, geniş ve karmaşık bir dizi konuyu kapsar. Ayakta veya yatakta tedavi gören hastalar kapsamında açısından hizmet hatalarının ve hizmet telifisinin uygulamaları ile sonuçları oldukça farklıdır. Ayakta tedavi bölümünde bekleme süresinin uzunluğu ya da güvenli otopark alanı gibi nispeten az kritik konulardan, yatakta tedavi gören hastalar için klinik yeterlilik konularını içeren oldukça karmaşık durumlara kadar çeşitlenmektedir (Ashill ve diğerleri, 2005). Bununla birlikte, personelin bakış açısına göre potansiyel olarak "küçük" bir sorun veya nispeten önemsiz olarak kabul edilebilecek bir durum, sağlık hizmetlerinden faydalananlar için hayal kırıklığına yol açabilir ve kalitenin önemli bir göstergesi haline gelebilmektedir (Rogers ve diğerleri, 1994).

Hizmet telifisi, artan müşteri memnuniyetine ve müşteri sadakatine yol açmaktadır (Lobo ve diğerleri, 2007; Moliner ve diğerleri, 2007; Zhu ve diğerleri 2007). Bunun tersine, ayakta tedavi gören hastalar, düşük süreç kalitesi deneyimi yaşadıklarında, hastaların sağlık hizmetinden memnuniyeti zayıflayacaktır. Bu nedenle, müşteri memnuniyetsizliğinin olduğu alanlar tespit edilerek, düşük hizmet kalitesi ve hizmet hatası yaratan süreçlerde proaktif iyileştirme yapmak için uygun hizmet telifi planları geliştirilmesi gerekmektedir (Kuo ve diğerleri, 2013). Beklenti-doğrulama teorisine (expectancy–confirmation theory) göre, düşük algılanan hizmet kalitesi, gerçekleştirilen hizmet

telafisi eylemlerinden memnuniyeti de azaltabilmektedir. Bu bilgiler ışığında, sıklıkla tercih edilen bir hastanede ayakta tedavi gören hastanın hizmet hatası yaşaması durumunda, algıladığı hastane süreç kalitesinin hizmet telafisi memnuniyetine pozitif yönlü bir etkisi olduğu varsayılmaktadır.

H1: Algılanan hastane süreç kalitesinin hizmet telafisi memnuniyetine pozitif yönlü bir etkisi vardır.

1.2.Şikayet Davranışının Düzenleyici Rolü

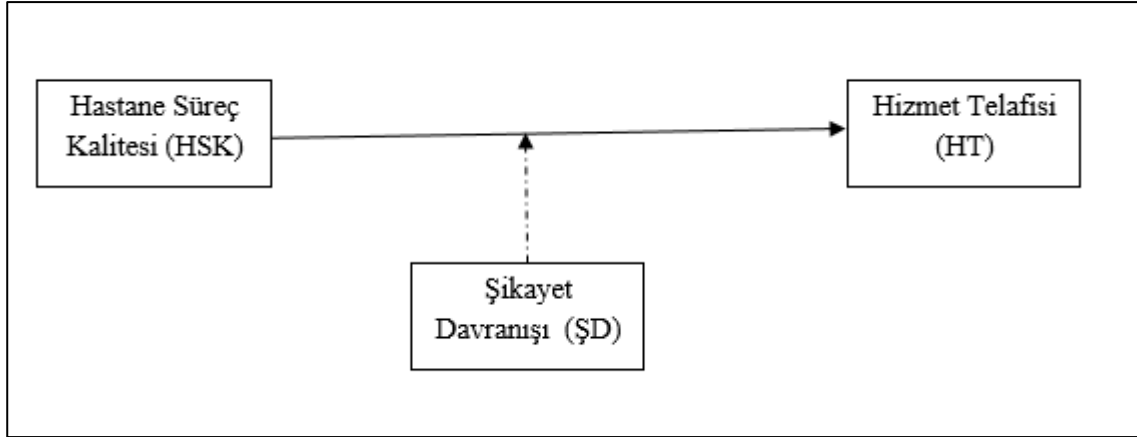
Şikayet davranışı, müşterilerin hizmet sunuculara şikayette bulunmanın 'iyiliği' veya 'kötülüğü' üzerindeki genel etkisi olarak tanımlanmıştır (Voorhees ve Brady, 2005). Zeithaml ve diğerleri (1996), memnun olmayan müşterilerin şikayet etme olasılığının daha yüksek olduğunu belirtse de; şikayet, memnuniyetsizlik durumlarıyla sınırlı değildir (Singh ve Wilkes, 1996). Bireyin bir mal veya hizmetle ilgili memnuniyetsizlik yaşandığında işletmeden telafi talep etme eğilimidir (Bodey ve Grace, 2007). Sebep Eylem Teorisi'ne göre (Theory of Reasoned Action) (Fishbein ve Ajzen, 1981), hizmet hatası bağlamında müşterilerin şikayet davranışının daha sık gerçekleştiğini gösteren bulgular vardır (Bearden ve Mason, 1984; Augusto de Matos ve diğerleri, 2009; Kau ve Loh, 2006; Richins, 1982). Hastalar, şikayet ve taleplerini dile getirerek sağlık hizmeti sunucularına ve politika yapıcılara önemli bir geri bildirim sağlamaktadır. Bu mekanizma doğası gereği doğrudan olup, hastaların algıladığı sorunlu alanlara işaret etmektedir. Bu nedenle şikayet yönetimi gerçek anlamda uygulandığı takdirde, sağlanan bakım ve hizmet kalitesinin bir izleyicisi olarak çalışmaktadır. Birçok araştırmacı (DeWitt ve diğerleri, 2008; Özer ve diğerleri, 2017; Ro, 2014; Um ve Lau, 2008), düşük algılanan sağlık hizmetleri kalitesinin şikayet davranışını tetiklediğini gösteren bulgular elde etmiştir. Augusto de Matos ve diğerleri (2009), şikayet etme davranışının hizmet telafisi için önemli bir düzenleyici olduğunu belirtmiş ve hizmet telafisinin şikayet etme eğilimi düşük müşteriler için daha düşük memnuniyet yarattığını tespit etmiştir. Benzer olarak, ayakta tedavi görürken hizmet hatası yaşamasına rağmen şikayet etme davranışı göstermeyen bir hastanın algıladığı süreç kalitesinin hizmet telafisi memnuniyetine etkisi, şikayet eden hastaya kıyasla daha düşük olduğu ileri sürülmektedir.

H2: Şikayet etme davranışının algılanan hastane süreç kalitesi ile hizmet telafisi tatmini arasındaki ilişkide düzenleyici rolü vardır.

2. Yöntem

Bu araştırmanın ana amacı, ayakta tedavi gören hastaların hizmet hatası yaşadıklarında şikayet davranışı gösterip göstermemesine göre algıladıkları süreç kalitesinin hizmet telafi memnuniyetine etkisini analiz etmektir. Buna ek olarak, dokuz ifadeden oluşan, Chahal ve Kumari

(2010) tarafından geliştirilen Süreç Kalitesi ölçeğinin (Process Quality Scale) Türkçe'ye uyarlanarak “Hastane Süreç Kalitesi Ölçeği” olarak adlandırılması, geçerlilik ve güvenirliliğinin test edilmesi ve böylece Türkçe literatüre kazandırılması hedeflenmiştir. Araştırma örneklemini Ankara’da ayakta tedavi gören ve hizmet hatası yaşayan hastalar oluşturmaktadır. Şekil 1, araştırmanın ana amacı doğrultusunda geliştirilen araştırma modelini göstermektedir.



Şekil 1. Araştırma Modeli

Chahal ve Kumari (2010) Süreç Kalitesi ölçeğini oluştururken, Chahal (2009) ve Sardana’nın (2003) çalışmalarında yer alan ifadelerden yararlanmıştır. Süreç kalitesi kavramını etkileşim kalitesi (interaction quality) yapısının bir alt boyutu olarak ele almıştır. Yazarlar, Kuzey Hindistan’da 400 hastanın yer aldığı araştırma sonucunda 9 ifadeden oluşan bu ölçeği içinde barındıran etkileşim kalitesi faktörünün Cranbach Alpha değerini 0,922 olarak tespit etmiş, geçerlilik analizlerinin sonucunda bu yapının istikrarlı olduğunu belirtmiştir. Bu ölçek, araştırma yayınlandığı tarih itibariyle 202 uluslararası akademik çalışmada atıf almıştır (https://scholar.google.com/scholar?cites=13752865217212372343&as_sdt=2005&scioldt=0,5&hl=tr, erişim 15.03.2024). Bu bulgular ışığında, ölçekte kullanılan ifadeler Türkçe’ye çevrilerek uyarlaması yapılmıştır. İfadelerin Türkçe diline çevrilmesinde olası yanlış yorumlamaları önlemek için Sağlık Yönetimi alanından iki uzman ile çift kör çeviri işlemi yapılmış, üçüncü bir uzman tarafından ise dil yapısının Türkçe’ye uygunluğunun kontrolü sağlanmıştır. Ayrıca, Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi İ.İ.B.F. Sağlık Yönetimi Bölümü’nde açılmış olan 2023-2024 Güz Dönemi “Sağlık Kurumlarında Performans Yönetimi” dersini alan 121 lisans dördüncü sınıf öğrencisi tarafından ifadelerin anlaşılabilirliği değerlendirilmiştir. Sınıf içerisindeki öğrenciler gerekli bilgilendirme yapıldıktan sonra, kolayda örnekleme yöntemine uygun olarak, yakın sosyal çevrelerindeki gönüllü katılımcılara ulaşarak anketin çevrimiçi olarak cevaplandırılmasını sağlamıştır.

Anket formunda katılımcılara dokuz ifadeden oluşan Chalal ve Kumari (2010) tarafından geliştirilen Hastane Süreç Kalitesi Ölçeği'ne ait ifadeler dışında, cinsiyet, yaş, eğitim seviyesi, mesleği, ikamet ettiği şehir, sağlık sigortası gibi demografik bilgiler, en çok tercih ettiği hastane olarak da davranışsal bilgi sorulmuştur. Bunlara ek olarak, araştırma örneklemini belirlemek amacıyla “En sık tercih ettiğiniz hastaneden sağlık hizmeti kullanırken hizmet hatası (bir sorunla) ile karşılaştığınız mı?” sorusu ile algılanan hizmet telafisi etkinliğini etkileyebileceği düşünülen şikayet davranışını belirleyebilmek için “Tercih ettiğiniz hastaneye, bu sorunu telafi etmeleri için şikayette bulundunuz mu?” sorusu sorulmuştur. Araştırmanın nomolojik geçerlilik çalışmasının yürütülebilmesi için, hizmet hatası sonucunda sağlanan telafiye ilişkin memnuniyeti ölçmek için Choi ve La'nın (2013) kullandığı, Tax, Brown ve Chandrashekar (1998) ile Weun ve diğerleri (2004) tarafından geliştirilmiş ölçeklerin entegrasyonundan oluşan 3 ifadeli ölçek tercih edilmiştir. Bu ölçeğin güvenilirlik ve geçerlilik çalışması Utku ve Ermeç (2024) tarafından yapılmıştır. Tüm ölçek ifadeleri 7'li Likert (1 = Tamamen katılmıyorum ve 7 = Tamamen katılıyorum) ile ölçülmüştür. Araştırma uygulanmadan önce Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi Etik Komisyonu tarafından E-11054618-302.08.01-235401 karar ile onaylanmıştır. Araştırma kapsamında 2023 Aralık- 2024 Şubat tarihleri arasında sıklıkla tercih ettiği hastanede hizmet sorunu yaşayan 518 kişiye ulaşılmış, hizmet telafisi sorularına verilen eksik cevaplar nedeniyle 65 anket araştırma kapsamı dışında bırakılarak, 453 geçerli anket sayısı ile araştırma sonuçlandırılmıştır.

3. Bulgular

Bu başlık altında demografik ve davranışsal bulgular, SPSS 26 istatistik programı ile yapılan güvenilirlik analizi, açıklayıcı faktör analizi, SmartPLS 4.1 programı ile yürütülen doğrulayıcı faktör analizi ve araştırma modeli testi bulguları alt başlıklar şeklinde sunulmaktadır.

3.1. Demografik ve Davranışsal Bulgular

Araştırma kapsamında örneklemin demografik ve davranışsal özellikleri incelendiğinde, katılımcıların %59,4'ü (269) kadın, %40,6'sı (184) erkektir. Katılımcıların yaklaşık yarısı (%53,9- 244 kişi) genç yetişkin olarak adlandırılan 18– 25 yaş aralığında, %46,1'i (209 kişi) 26-66 ve üzeri yaş grubundadır. Örneklemin büyük çoğunluğu (%91,7- 411 kişi), en az lise düzeyinde eğitime sahiptir. Ulaşılan katılımcıların eğitim seviyesinin yüksek olması araştırmada elde edilen verilerin güvenilirliğini destekleyeceği düşünülmektedir. Katılımcıların %89,6'sı (406 kişi) SGK üzerinden

sağlık sigortasına sahipken, bunu özel sağlık sigortası %6 (27 kişi) oranıyla ve tamamlayıcı sağlık sigortası %4,4 (20 kişi) oranıyla takip etmektedir. Katılımcıların %57,8'i en sık tercih ettiği hastaneden sağlık hizmeti kullanırken yaşadığı hizmet hatası sonucunda şikayet davranışı gösterdiğini, %42,2'si yaşadıkları sorunla ilgili herhangi bir geri bildirimde bulunmadığını belirtmiştir.

Tablo 1. Demografik ve Davranışsal Bulgular

Değişkenler	Kategori	f	%
Cinsiyet	Kadın	269	59,4
	Erkek	184	40,6
	Toplam	453	100,0
Yaş	18–25	244	53,9
	26–32	62	13,7
	33–42	68	15,0
	43–50	40	8,8
	51–65	31	6,8
	66 +	8	1,8
	Toplam	453	100,0
Eğitim	İlköğretim	42	9,3
	Lise	142	31,3
	Ön Lisans	84	18,5
	Lisans	160	35,3
	Yüksek Lisans	23	5,1
	Doktora	2	0,4
	Toplam	453	100,0
Sigorta	SGK	406	89,6
	Özel Sağlık Sigortası	27	6,0
	Tamamlayıcı Sigorta	20	4,4
	Toplam	453	100,0
Hastane Tercihi	Kamu	399	89,1
	Özel	54	11,9
	Toplam	453	100,0
Şikayet Davranışı	Evet	191	42,2
	Hayır	262	57,8
	Toplam	453	100,0

3.2. Güvenilirlik Analizi

SPSS 26 istatistik programı ile yapılan test sonucunda Cronbach Alpha katsayısı 9 ifade için 0,946 çıkmıştır. Cronbach Alpha katsayısı “1” değerine yaklaştıkça ölçeğin güvenilirliği yükselmektedir (Ural ve Kılıç, 2006:286). Özellikle, katsayının 0,80 ve üzerinde olması ölçeğin yüksek güvenilirliğini temsil etmektedir (Kalaycı, 2009:405).

3.3. Açımlayıcı Faktör Analizi

Uyarlanan Hastane Süreç Kalitesi Ölçeği’nin güvenilirlik ve geçerliliğini test etmek amacıyla öncelikle ölçeğin boyutluluğunu ve faktör yüklerini ortaya koymak üzere Açımlayıcı Faktör Analizi (AFA) gerçekleştirilmiştir. Elde edilen KMO indeksinin, Kalaycı (2010) tarafından kabul edilen 0,50 eşik değerinden yüksek olması (KMO= 0,944), bu ölçeğe AFA’nın uygulanabileceğini göstermiştir. Bartlett testi sonucunda χ^2 değeri anlamlı bulunmuştur (χ^2 (36) =10265,913; p= 0,000). AFA gerçekleştirilirken değişkenlerin altında yatan gizil değişkeni tanımlamak için faktör analizi yönteminin uygulanması önerilmektedir (Aksu ve diğerleri, 2017). Buna bağlı olarak, Temel Eksenler (Principal Axis Factoring) yaklaşımı ile faktörlerin birbirleriyle ilişkili olduğu düşüncesi ile eğik döndürme tekniklerinden Varimax tercih edilmiştir. Analiz sonucunda dokuz ifadeli ölçeğin, tek faktörden oluşan bir yapıya sahip olduğu belirlenmiştir (Tablo 2). Bu faktör toplam varyansın %70,073’ünü açıklamaktadır. En düşük faktör yükü 0,712 ile “HSK1: Bu hastanede randevu saatlerine uyulmaktadır” ifadesine; en yüksek faktör yükü 0,873 ile “HSK7: Bu hastanenin hasta ilişkileri birimi sorunlarımızı tatmin edici bir şekilde dinler” ifadesine aittir. Tüm yüklerin Hair ve diğerleri (2010) tarafından önerilen minimum faktör yükü değeriden yani 0,50’den yüksek olduğu görülmektedir. Dolayısıyla, tüm ifadelerin hastane süreç kalitesi kavramını başarıyla ölçtüğü belirlenmiştir.

Tablo 2. Açıklayıcı Faktör Analizi Sonuçları

Faktör	Maddeler	Ortalama	Faktör	Açık. Var. (%)
Hastane Süreç Kalitesi	HSK1 Bu hastanede randevu saatlerine uyulmaktadır.	5,24	0,712	
	HSK2 Bu hastanenin idari hizmetlerinden memnunum.	5,10	0,858	
	HSK3 Bu hastanenin laboratuvar hizmetleri iyi bir şekilde yürütülmektedir.	5,29	0,858	
	HSK4 Bu hastanede kan bankası hizmetleri oldukça etkilidir.	5,03	0,822	
	HSK5 Bu hastanenin hasta kayıt-kabul bölümünde çalışan personelle her zaman etkili bir etkileşimim olmuştur.	4,93	0,836	70,073
	HSK6 Bu hastanenin bakım ve temizlik hizmetlerinden memnunum.	5,17	0,807	
	HSK7 Bu hastanenin hasta ilişkileri birimi sorunlarımı tatmin edici bir şekilde dinler.	4,97	0,887	
	HSK8 Bu hastanenin hasta hakları biriminin şikayetleri ele alma sistemi başarılıdır.	4,88	0,871	
	HSK9 Bu hastanenin genel olarak süreçleri kalitelidir.	5,20	0,870	
<i>KMO=0,944, Bartlett's Test of Spher. (Anl)= 10265,913 (0,000)</i>				

3.4. Doğrulayıcı Faktör Analizi

Doğrulayıcı faktör analizi için, SmartPLS 4.1.0 programı aracılığı ile AFA sonucunda ortaya konan tek faktörlü Hastane Süreç Kalitesi yapısının Hizmet Telafisi yapısına etkisini hasta şikayet davranışının düzenleyici rolü ile ölçen yapısal eşitlik modeli oluşturulmuştur. SmartPLS doğrulayıcı faktör analizi aşamasında, her yapının güvenilirliğini gözlemlemek için faktör yükü, RHOa, Cronbach Alpha ve CR (bileşik güvenilirlik) katsayılarını, her yapının geçerliliğini tanımlamak için ise AVE, HTMT (ayrışım geçerliliği), VIF katsayılarını hesaplamaktadır. Doğrulayıcı faktör analizi sonucunda ölçüm modelinde eşik değerler üstünde veriler elde edildiği takdirde, yol katsayıları gözlemlenerek nomolojik geçerlilik kapsamında doktora güven yapısının hastane süreç kalitesine etkisini ölçen modelin (HSK→HT) istatistikleri (R^2 ve f^2) ve doğrudan etki boyutu sunulmaktadır.

Buna bağlı olarak, Tablo 3'de hastane süreç kalitesi ve hizmet telafisi memnuniyeti yapılarının faktör yükleri, Cronbach Alfa, bileşik güvenilirlik ve AVE değerleri verilmiştir.

Tablo 3. Yapıların faktör yükleri, Cronbach's Alfa, CR ve AVE değerleri

Yapı	İfade	Faktör Yükü	Cronbach Alfa	CR	AVE
Hastane Süreçleri Kalitesi (HSK)	HSK 2	0,788	0,919	0,934	0,639
	HSK 3	0,767			
	HSK 4	0,773			
	HSK 5	0,771			
	HSK 6	0,793			
	HSK 7	0,869			
	HSK 8	0,804			
	HSK 9	0,825			
Hizmet Telafisi (HT)	DG 1	0,931	0,931	0,956	0,878
	DG 2	0,941			
	DG 3	0,940			

Yapılan ilk doğrulayıcı faktör analizi sonucunda HSK1 kodlu ifadenin 0,576 faktör yüküne sahip olması nedeniyle araştırma modelinden çıkartılmıştır (Hair ve diğerleri, 2021). Tablo 3'te görüldüğü gibi, tekrarlanan doğrulayıcı faktör analizi sonucunda ise kullanılan her iki yapıya ait faktör yükleri 0,767 ile 0,941 arasındadır. Cronbach Alfa değerleri 0,919 ve 0,931, CR değerleri 0,934 ve 0,956, AVE değerleri ise 0,639 ve 0,878 olarak gözlemlenmiştir. Bu katsayılar için Hair ve diğerlerinin (2021) önerdiği eşik değerler faktör yükleri için 0,708, cronbach alpha için 0,70, AVE için 0,50, CR için 0,60'tır. Dolayısıyla, 8 ifadeli hastane süreç kalitesi ve 3 ifadeli hizmet telafisi yapıları iç tutarlılık güvenilirliğini ve bileşik geçerliliğini başarmıştır.

SmartPLS programının ürettiği ayrışım geçerliliğine yönelik HTMT katsayısını incelemeden önce, SPSS 26 programı ile maddelerin birbirleriyle uyum geçerliliğini gözlemlemek için Pearson korelasyonu test edilmiştir. Tablo 4'te sunulan sonuçlara göre, her iki yapının içinde yer alan maddeler birbirleriyle güçlü ve pozitif yönlü bir ilişkiye sahiptir. Ayrışım geçerliliğinin testi için HTMT Kriteri (Henseler ve diğerleri, 2016) kullanılmıştır. Hesaplanan HTMT katsayısının ilişkili yapılar için 0,90 olan eşik değerinin altında olması; birbiriyle uzaktan ilişkili yapılarda ise 0,85'in altında olması gerekmektedir. Yapılar arasındaki HTMT katsayısı HSK-ŞD (ŞD=Şikayet Davranışı)

için 0,021, HT-ŞD için 0,041, ŞD*HSK-HT için 0,000, HSK-HT için 0,652 olarak tespit edilmiştir. Dolayısıyla her iki yapının farklı kavramları açıkladığı belirlenmiştir.

Tablo 4. Hastane Süreç Kalitesi ve Hizmet Telafisi Yapılarına Ait Maddelerin Korelasyonları

	Ort.	S.Sapma	HSK2	HSK3	HSK4	HSK5	HSK6	HSK7	HSK8	HSK9
HSK2	3,95	1,94255	1	,651**	,563**	,644**	,559**	,616**	,542**	,557**
HSK3	4,39	1,75072	,651**	1	,678**	,512**	,535**	,535**	,483**	,613**
HSK4	4,23	1,74958	,563**	,678**	1	,578**	,544**	,580**	,481**	,582**
HSK5	4,00	1,93134	,644**	,512**	,578**	1	,572**	,660**	,522**	,537**
HSK6	4,15	1,95926	,559**	,535**	,544**	,572**	1	,667**	,580**	,623**
HSK7	3,91	1,85355	,616**	,535**	,580**	,660**	,667**	1	,745**	,665**
HSK8	3,74	1,77354	,542**	,483**	,481**	,522**	,580**	,745**	1	,639**
HSK9	4,08	1,79477	,557**	,613**	,582**	,537**	,623**	,665**	,639**	1
	Ort.	S.Sapma	HT1	HT2	HT3					
HT1	3,30	1,74754	1	,809**	,817**					
HT2	3,35	1,72124	,809**	1	,827**					
HT3	3,38	1,74760	,817**	,827**	1					

Doğrusallık sorunu, bir ölçüm modelinde iki veya daha fazla göstergenin yüksek düzeyde korelasyona sahip olması durumunda ortaya çıkmaktadır (Hair ve diğerleri, 2021). Yüksek korelasyon, gösterge ağırlıklarının standart hatasını artırarak tip II hataları tetiklemektedir. Gösterge doğrusallığını değerlendirmeye yönelik standart ölçüm, varyans artış faktörüdür (VIF). VIF değerlerinin 5'in üzerin olması, yapılar arasındaki olası doğrusallık sorunlarını temsil etmektedir (Hair ve diğerleri, 2021). Tablo 5, her iki yapının maddelerine yönelik dışsal VIF değerlerini göstermektedir. Bu verilere göre, maddeler kapsamında doğrusallık sorunu görülmemektedir. İçsel VIF değerleri incelendiğinde ise, HSK-HT için 1,981, ŞD-HT için 1,000 ve ŞD*HSK-HT için 1,981 olarak hesaplanmıştır. Dolayısıyla araştırma modeli kapsamında kullanılan yapılarda da doğrusallık sorunu olmadığı belirlenmiştir.

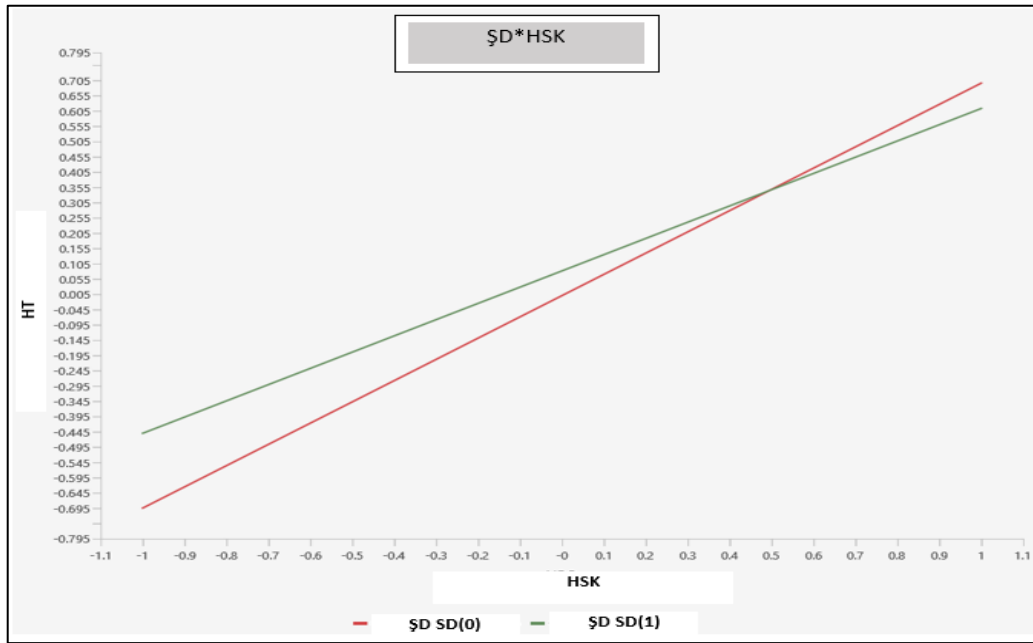
Tablo 5. Hastane Süreç Kalitesi ve Hizmet Telafisi Yapılarına Ait Dışsal VIF değerleri

Madde	HSK2	HSK3	HSK4	HSK5	HSK6	HSK7	HSK8	HSK9	HT1	HT2	HT3
VIF	2,394	2,486	2,271	2,255	2,168	3,395	2,487	2,434	3,619	3,815	3,953

3.5.Araştırma Modeli Testi

Araştırma modeli testi SmartPLS 4.1.0 programı ile yapılmıştır. Yol analizi öncesi modelin etki düzeyi ve açıklama gücünü ölçen f^2 ve R^2 değerleri incelenmiştir. f^2 değeri yapılar arasındaki etki büyüklüğünü göstermektedir. Değerin 0,02 ve üzeri olması düşük; 0,15- 0,35 olması orta; 0,35 ve üzeri olması ise yüksek etkiyi açıklanmaktadır (Cohen, 1988; Doğan, 2018: 35). Modelin etki büyüklüğüne (f^2) bakıldığında HSK'nın HT'ye etkisinin yüksek olduğu (0,397), ŞD'nın HT'ne etkisinin (0,003) düşük olduğu, ŞD*HSK'nın HT'ye etkisinin (0,011) düşük olduğu görülmüştür. Diğer yandan, R^2 değeri 0 ve 1 arasında değerlendirilen bir katsayıdır ve 0 değerine yaklaştığında modelin açıklama gücünün düşük, 1 değerine yaklaşması durumunda ise modelin açıklama gücünün yüksek olduğunu ifade eder. Buna göre HSK'nın HT'yi açıklama gücü (0,382) orta düzeydir.

Yapılan yol testi sonucunda algılanan hastane süreç kalitesinin 0,000 anlamlılık düzeyinde hizmet telafisi memnuniyetini pozitif yönde etkilediği belirlenmiştir ($\beta = 0,695$; $t = 13,110$, $ss = 0,053$). Bu bulguya göre, hastanelerin algılan süreç kalitesi yükseldikçe, hizmet kullanımı sırasında hata ile karşılaşan hastalar kapsamında hizmet telafisi memnuniyeti artmaktadır. Bunun tersine hastanelerin algılan süreç kalitesi düştükçe, hizmet kullanımı sırasında hata ile karşılaşan hastalar kapsamında hizmet telafisi memnuniyeti azalmaktadır. Ayrıca, hastaların karşılaştıkları hizmet hatası neticesinde şikayette bulunup bulunmamasına bağlı olarak bu etkinin değiştiği de görülmüştür ($\beta = -0,164$; $p = 0,033$ $t = 2,132$, $ss = 0,077$). Buna göre, hastaların hizmet hatasına yönelik şikayet davranışı HSK ile HT arasındaki ilişkide düzenleyici role sahiptir. Şekil 2, şikayetin olduğu (0 SD) ve şikayetin olmadığı (+1 SD) durumların HSK'nın HT'ye etkisi üzerindeki düzenleyici etkisini grafiksel olarak göstermektedir. Hizmet kullanımı sırasında hizmet hatası yaşayan ve bu soruna yönelik şikayet davranışı gösteren hastalar, hastane süreç kalitesinin hizmet telafisi memnuniyeti üzerindeki etkisini daha güçlü olarak algılayarak, şikayet davranışı göstermeyen hastalar hastane süreç kalitesinin hizmet telafisi üzerindeki etkisini daha zayıf olarak değerlendirmektedir. Bu sonuca göre, hizmet telafisi memnuniyetinin sadece hastanenin sunduğu süreç kalitesi performansına bağlı değil; aynı zamanda hastaların bir sorunla karşılaştığında bu sorunu çözmek için şikayet davranışı geliştirip geliştirmemesine de bağlı olarak ortaya çıktığı kanıtlanmaktadır. Bu bulgu, HBM kapsamında sağlık hizmetlerinde değer birliktte yaratılma sürecine ilişkin önemli bir katkı sağlamaktadır. Ayrıca elde edilen bulgular, ölçeğin nomolojik geçerlilik kapsamında başarılı sonuçlar sağladığını da göstermektedir.



Şekil 2. Şikayet Davranışının Hastane Süreç Kalitesi ile Hizmet Telifisi arasındaki İlişkide Düzenleyici Rolü

Sonuç ve Tartışma

Birçok sağlık kurumu “mükemmel” hizmet sunumunu hedeflese de (Özer ve diğerleri, 2017: 272), hizmet süreçlerinde hizmet hatası nedeniyle hasta beklentilerinin karşılanamaması olasıdır (Zeithaml ve diğerleri, 1993). Müşterilerin hizmet sunumunu oluşturan süreçler kapsamındaki beklentilerinin karşılanmaması şikayet etme davranışını tetikleyebilmektedir (Robinson ve diğerleri 2011). Sağlık hizmetleri, çok sayıda hasta-çalışan etkileşimi gerektiren yüksek temaslı hizmetlerdir (Brady ve Cronin, 2001; Lien ve diğerleri, 2014, Hartline ve Ferrell, 1996; Petzer ve diğerleri, 2012). Sağlık hizmetlerinde kalite, hastalar ile sağlık çalışanları arasındaki iyi ilişkilerin bir göstergesidir (Eveleigh ve diğerleri, 2012). Dolayısıyla, sağlık hizmetlerinde sağlayıcının eylemleri hastanın zararına olabilmekte ve değer birlikte yaratılması süreci de olumsuz gerçekleştirebilmektedir. HBM kapsamında, sağlık hizmetlerinde şikayet davranışı oluşturabilecek hizmet sunum hatalarının sonuçlarını geri almak için hizmet telifisinin sağlanması çok önemlidir (Holloway ve Beatty, 2003; Kuo ve Wu, 2012; Lee ve Park, 2010). Ancak, hizmet hatası, şikayetler ve hizmet telifisi, hizmet pazarlaması literatüründe hizmetleri iyileştirmenin bir yolu olarak uygulanabilir kavramlar olarak benimsense de, bu durum sağlık araştırmaları alanına birebir aynı şekilde yansımamaktadır (Hardyman ve diğerleri, 2015). Bu farklılık ise sağlık pazarlaması literatüründe önemli bir boşluk yaratmaktadır. Dolayısıyla bu araştırma, HBM kapsamında literatürdeki bu boşluğu doldurmaya yönelik geliştirilmiştir. Çalışmanın ana amacı, ayakta tedavi görürken hizmet hatası yaşayan bir hastanın şikayet davranışı gösterip göstermemesine göre algıladığı süreç kalitesinin hizmet telifi

memnuniyetine etkisini analiz etmektir. Buna ek olarak, dokuz ifadeden oluşan Chahal ve Kumari (2010) tarafından geliştirilen Süreç Kalitesi (Process Quality Scale) ölçeğinin “Hastane Süreç Kalitesi Ölçeği” olarak Türk diline uyarlanarak, geçerlilik ve güvenirliliğinin test edilmesi yoluyla Türkçe literatüre kazandırılması da hedeflenmiştir.

Elde edilen bulgulara göre, ayakta tedavi görürken hizmet hatası ile karşılaşan hastaların algıladıkları süreç kalitesi, hizmet telafisi memnuniyetini doğrudan ve dikkat çekici düzeyde etkilemektedir. Hizmet sağlayıcısının, hizmet hatalarına yanıt vermek için gerçekleştirdiği eylemler hizmet telafisi olarak adlandırılmaktadır (Lewis ve Spyropoulos, 2001). Başka bir ifadeyle, hizmet telafisi, normal hizmeti kesintiye uğratan sorunlar meydana geldikten sonra müşterinin makul düzeyde hizmet almasını sağlamak için gerçekleştirilen eylemlerdir (Armistead ve diğerleri 1995:5). Müşterilerin algılanan hizmet kalitesinin yüksek olması için hataların telafi edilmesi ile birlikte telafi sürecinde müşterilerin telafi işlemlerini fark etmeleri, algılanan hizmet kalitesi açısından önemlidir (Gronoss, 1988). Araştırmalar, müşteri sorunlarının etkili bir şekilde çözümlenmesinin müşteri memnuniyeti, kalite ve nihai performans üzerinde güçlü bir etkiye sahip olduğunu göstermiştir (Lash, 1989; Davidow ve Bro Uttal, 1990; Heskett ve diğerleri, 1990; Berry ve Parasuraman, 1993; Kelley ve diğerleri 1993; Tax ve diğerleri, 1998; Tax ve Brown, 1998). Bu araştırma kapsamında elde edilen edilen bulgular, literatürü destekler niteliktedir.

Buna ek olarak, şikayet davranışının, algılanan süreç kalitesi ile hizmet telafisinden memnuniyet arasındaki ilişkide düzenleyici rolü olduğu tespit edilmiştir. Buna göre, sıklıkla tercih ettiği hastanede ayakta tedavi gören hastaların hizmet hatası yaşaması ve buna bağlı olarak şikayette bulunması, algıladıkları süreç kalitesinin hizmet telafisi memnuniyeti üzerindeki etkisini artırmaktadır. Bunun tersine, hizmet hatasına bağlı olarak şikayette bulunmayan hastaların algıladıkları süreç kalitesi, hizmet telafi memnuniyetini düşürmektedir. Kısacası, birlikte değer yaratma sürecine şikayet davranışı ile katkıda bulunan hastalar, telafi edilen sağlık hizmetinden daha fazla memnun olmaktadır. Hasta şikayetleri; memnun olmayan bir hizmet kullanıcısıyla iyi ilişkilerin geliştirilmesi için kuruma ikinci bir şans sağlar, daha kaliteli hizmet sunumu için çalışanları motive eder, hizmet kullanıcılarının kuruma yönelik güvenini artırır, sorunların hızlı bir şekilde geribildirimini sağlar (Aydın, 2020). Hasta şikayetlerinin ele alınması iki yönlüdür; biri hastaya yönelik bir telafi işlevini diğeri ise işleyişe yönelik kontrol ve düzeltme işlevini yerine getirmektir. Her iki işlevde de şikayetin araştırılması ve bu şikayetin başlı başına bir kalite kontrol aracı olduğu vurgulanmalıdır. Şikayetlerin çoğu sorunlu hizmetin sunulduğu anda değil, sonrasında yapılmaktadır. Şikayette bulunma konusunda pek çok hasta isteksizdir. Sağlık hizmet sunumunda şikayetler dikkatli bir şekilde ele

alınmalı, bir hasta şikayette bulunmaya karar verdiyse ortada ciddi bir sorun olabileceği varsayılmalıdır. Dahası, bazen şikayet, başka hastaların da benzer bir sorunla karşılaşmış ancak resmi olarak şikayet etme seçeneğini reddetmiş olabileceğini gösterebilmektedir (Javetz ve Stern, 1996). Elde edilen bu bulgu Augusto de Matos ve diğerlerinin (2009) sonuçlarını destekler niteliktedir.

Bu araştırma, sağlık pazarlaması literatürüne Vargo ve Lusch'un (2004a; 2004b) geliştirdiği HBM kapsamında değer birlikté yaratılma sürecinde yaşanabilecek aksamalara ilişkin katkılar sunmaktadır. Birlikte değer yaratma sürecinde hizmet hatası kaçınılmaz olsa da, hastaların şikayetlerine uygun olarak, hizmet telifisi eylemlerinin doğru tanımlanması birlikte yaratılan değer zarar görmesini engelleyebilir. Ancak hastaların psikolojik özellikleri değer tanımlanmasını etkileyen önemli bir faktördür. Hizmet hatası sonucu şikayet etme niyeti ve davranışı gösteren müşterilerin, hizmet telifisi memnuniyetinin arttığını gösteren sınırlı sayıda araştırma sözkonusudur (Augusto de Matos ve diğerleri, 2009). Bu araştırma uluslararası ve ulusal literatürdeki bu boşluğu doldurur niteliktedir. Buna ek olarak, hizmet hatası hastaların olduğu kadar tıbbi hizmet sağlayıcıları için de kritik öneme sahiptir.

İfadeleri Türk diline çevrilen Hastane Süreç Kalitesi Ölçeği orjinal çalışmada hizmet kalitesinin ikinci boyutu olan, hizmet sağlayıcı ile kullanıcı arasında oluşan ikili etkileşimi ve geliştirilen ilişkiyi yansıtan etkileşim kalitesinin bir alt boyutudur (Brady ve Cronin, 2001; Rust ve Oliver, 1994; Gronroos, 1984). Ölçeğin Türk diline uyumlulaştırılmasında yapı dokuz ifadeden sekiz ifadeye düşmüştür. 'Bu hastanede randevu saatlerine uyulmaktadır' ifadesi güvenilirliği ve geçerliliği düşük olduğu için çıkartılmıştır. Ancak, diğer ifadelerin her biri için yüksek geçerlilik ve güvenilirlik katsayıları tespit edilmiştir. Hastanelerin hem idari hem de tıbbi hizmetleri sunduğu süreçlerin kalitesinde hasta-çalışan etkileşimi işlevsel bir boyut olarak ortaya çıkmaktadır. Ancak sağlık hizmetlerinin sunumunda sorunların ortaya çıkması kaçınılmazdır. Bu nedenle hastaların ihtiyaç ve isteklerini yansıtan, bakım ve hizmet kalitesine ilişkin tekrarlanan müşteri memnuniyeti anketleri ve müşteri şikayet verileri, hastane yönetimi tarafından temel çalışma araçları olarak kullanılmalı, iyi bir şekilde analiz edilmeli ve şikayetlere yönelik telafi hizmetleri sağlanmalıdır (Javetz ve Stern, 1996; Mosadeghrad, 2014). Bu çalışma, hastane süreç kalitesi kavramına odaklanarak, ulusal sağlık yönetimi literatürüne güncel bir ölçeğin kazandırılmasına da katkı sağlamıştır.

Sağlık hizmetlerinde, her durum ve hasta farklı olarak ele alınması gerektiği için, farklı bölüm ve çalışanların iletişimini ve işbirliğini içeren yüksek derecede özelleştirilmiş çözümler gerektirir (Manaf, 2005). Bu nedenle, sağlık hizmetlerinin kalitesini sağlayan koşulların daha iyi anlaşılması sağlık yöneticileri için değerlidir (Scotti ve diğerleri, 2007). Özellikle ön saflardaki hastalarla

etkileşimi yüksek olan hastane çalışanları bu değerin ortak yaratılma sürecinde önemli bir rol oynamaktadır ve hastalar sıklıkla sağlık bakım deneyimlerini bu etkileşimlere dayanarak değerlendirmektedir (Ashill ve diğerleri, 2005; Rod ve Ashill, 2010). Bu araştırmanın sonuçlarına bağlı olarak, sağlık sektöründe çalışan ve hastalarla birebir etkileşim içerisinde olan her seviyedeki personelin, hizmet hatası yaşandığında, hastaları şikayet etmeye yönlendirmesi ve desteklemesi önerilmektedir. Hizmet telafisi eylemlerinin ise bu şikayetlere ilişkin yapılandırılması ve hatta gerekiyorsa hastane süreçlerinin bu doğrultuda yeniden yapılandırılması gerekmektedir. Ayakta tedavi gören hastalar hastanelerin hizmet kalitesini değerlendirirken, hizmeti oluşturan ve fayda yaratan tüm parçalara yönelik hizmet ipuçlarına tanıklık etmese de, elde ettikleri sınırlı sayıdaki ipucuna bağlı olarak hizmet kalitesine yönelik genel bir değerlendirme geliştirebilirler (Ozment ve Morash, 1994). Hastane temel süreçlerindeki hizmet hatalarının takip edilmesi, iyileştirilmesi, hasta ve hasta yakınları dile getirdikçe çözüm eylemleri hakkında bilgilendirilmesi, hizmet telafisi memnuniyetini artıracaktır.

Bu çalışmanın sunduğu katkılara rağmen bir takım kısıtlılıkları da mevcuttur. Örneklem kolayda örnekleme yöntemi ile oluşturulmuştur ve çoğunlukla SGK tarafından sigortalı, kamu hastanesini tercih eden hastaları içermektedir. Her ne kadar bu araştırma hizmet telafisinden memnun olma kapsamında önemli bulgular sunsa da, Türkiye'yi temsil eden, hem kamu hem özel hastanelerin kendilerine özgü işleyişlerine göre yapılandırılmış, daha kapsamlı ampirik araştırmalara ihtiyaç duyulmaktadır. Ayrıca, şikayet etme davranışının öncülleri sayılabilecek korku, endişe, kızgınlık gibi duygu tabanlı çeşitli psikolojik etmenlerin de araştırma tasarımlarına dahil edilerek, hastanelerin süreç kalite algısının ve bunun potansiyel çıktılarının analiz edilmesi önerilmektedir.

Kaynakça

- Augusto de Matos, C., Vargas Rossi, C. A., Teixeira Veiga, R., & Afonso Vieira, V. (2009). Consumer reaction to service failure and recovery: the moderating role of attitude toward complaining. *Journal of Services Marketing*, 23(7), 462-475.
- Aksu, G., Eser, M. T., & Güzeller, C. O. (2017). *Açımlayıcı ve Doğrulayıcı Faktör Analizi ile Yapısal Eşitlik Modeli Uygulamaları*. Detay Yayıncılık.
- Alayoubi, M.M., Arekat, Z.M., Al Shobaki, M.J. & Abu-Naser, S.S. (2021). The effect of administrative control on improving the quality of health services: An empirical study on AlAwda Hospital, *Calitatea*, 22(184), 217-231.

- Alrubaiee, L. & Alkaa'ida, F. (2011), The mediating effect of patient satisfaction in the patients' perceptions of healthcare quality – patient trust relationship, *International Journal of Marketing Studies*, 3(1), 103-127.
- Armistead, C.G., Clarke, G. & Stanley, P. (1995). Managing service recovery. *Cranfield School of Management*.
- Ashill, N., Carruthers, J. & Krisjanous, J. (2005), Antecedents and outcomes of service recovery performance in a public health-care environment, *Journal of Services Marketing*, 19(5), 293-308.
- Aydın, İ. (2020). *Hizmet telafisi*. İçinde Fahri Apaydın (Ed.). *Müşteri Şikayet Yönetimi* (s.209-228). Nobel Yayıncılık
- Bearden, W. O., & Mason, J. B. (1984). An investigation of influences on consumer complaint reports. *Advances in Consumer Research*, 11(1).
- Berry, L. & Parasuraman, A. (1993). *Marketing De Los Servicios: La Calidad Como Meta*. Paramón ediciones, S.A. Madrid.
- Berry L., Zeithaml, V.A. & Parasuraman, A. (1990). Five imperatives for improving service quality, *Sloan Management Review*, 31(4), 29-38.
- Bitner, M.J. (1992), Evaluating service encounters: the effects of physical surrounding and employee responses, *Journal of Marketing*, 54 (2), 69-81.
- Bitner, M.J., Booms, B.H. & Tetreault, M.S. (1990), The service encounter: diagnosing favorable and unfavorable incidents, *Journal of Marketing*, 54, 71-84.
- Brady, M.K. & Cronin, J.J. (2001), Some new thoughts on conceptualizing perceived service quality: a hierarchical approach, *Journal of Marketing*, 65, 34-49.
- Bodey, K., & Grace, D. (2007). Contrasting “complainers” with “non-complainers” on attitude toward complaining, propensity to complain, and key personality characteristics: A nomological look. *Psychology & Marketing*, 24(7), 579-594.
- Buttall, P., Hendler, R. & Daley, J. (2007). Quality in healthcare: concepts and practice. The Business of Healthcare. 61-94. https://www.researchgate.net/publication/255620653_Quality_in_Healthcare_Concepts_and_Practice/fullTextFileContent
- Chahal, H. (2009), Predicting patient loyalty and service quality relationship – a case study of civil hospital, Ahmedabad, *Vision*, 12 (4), 45-55.

- Chahal, H. & Kumari, N. (2012) Service Quality and Performance in the Public Health-Care Sector. *Health Marketing Quarterly*, 29, 181-205.
- Choi, B., & La, S. (2013). The impact of corporate social responsibility (CSR) and customer trust on the restoration of loyalty after service failure and recovery. *Journal of Services Marketing*, 27(3), 223-233.
- Choi, K.S., Lee, H., Kim, C. & Lee, S. (2005). The service quality dimensions and patient satisfaction relationships in South Korea: comparisons across gender, age and types of service. *Journal of Services Marketing*. 19 (3), 140-149.
- Cohen, J. (1988). *Statistical Power Analysis for The Behavioral Sciences*. Hillsdale: Lawrence Erlbaum Associates.
- Davidow, W. & Bro Uttal (1990). *Total Customer Service*. New York: Harper & Row Publishers.
- DeWitt,T., Nguyen,D.T.,&Marshall,R.(2008).Exploring customer loyalty following service recovery: The mediating effects of trust and emotions. *Journal of Service Research*, 10(3), 269–281.
- Doğan, D. (2018). *SmartPLS ile Veri Analizi*. Charleston SC: CreateSpace.
- Donabedian A. (1988). The quality of care: How can it be assessed?, *Journal of the American Medical Association*. 260(12):1743–1748.
- Eveleigh RM, Muskens E, van Ravesteijn H, van Dijk I, van Rijswijk E& Lucassen P.(2012) An overview of instruments assessing the doctor-patient relationship: different models or concepts are used. *J Clin Epidemiol*; 65(1):10–5. doi: 10.1016/j.jclinepi.2011.05.011 PMID: 22118265
- Fallon, P. & Schofield, P. (2000). Service quality measurement and triadic interaction: a comparative analysis of stakeholders perspectives using triquest, *Journal of Quality Assurance in Hospitality & Tourism*, 1(3), 29-47.
- Fishbein, M., & Ajzen, I. (1981). Attitudes and voting behavior: An application of the theory of reasoned action. *Progress in Applied Social Psychology*, 1(1), 253-313.
- Gil, S.M, Hudson, S. &Quintana, T.A. (2006). The influence of service recovery and loyalty on perceived service quality: a study of hotel customers in Spain. *Journal of Hospitality & Leisure Marketing*. 14(2), 47-68.
- Gronroos, C. (1984), A service quality model and its marketing implications, *European Journal of Marketing*, 18 (4), 36-44
- Gronroos, C. (1988). Service quality: The six criteria of good perceived service quality. *Review of Business*, 9(3), 10-13

- Gronroos, C.(1990), Relationship marketing approach to the marketing function in service contexts: the marketing and organizational behavior influence, *Journal of Business Research*, 20 (1), 3-12.
- Gronroos, C., & Voima, P. (2013). Critical service logic: making sense of value creation and co-creation. *Journal of The Academy of Marketing Science*, 41, 133-150.
- Gustafsson, A. (2009), Customer satisfaction with service recovery, *Journal of Business Research*, 62 (11), 1220-1222
- Hair, J. F., Black, W. C., Babin, B. J. & Anderson, R. E. (2010). *Multivariate Data Analysis*, Upper Saddle River: Pearson Prentice Hall.
- Hair, J. F., Hult, G. T. M., Ringle, C. M., Sarstedt, M., Danks, N. P., & Ray, S. (2021). *Partial Least Squares Structural Equation Modeling (PLS-SEM) Using R: A Workbook*. Springer Nature.
- Hardyman, W., Daunt, K. L., & Kitchener, M. (2015). Value co-creation through patient engagement in health care: a micro-level approach and research agenda. *Public Management Review*, 17(1), 90-107.
- Harrison-Walker, L. J. (2012). The role of cause and affect in service failure. *Journal of Services Marketing*, 26(2), 115-123.
- Harrison-Walker, L. J. (2019). The effect of consumer emotions on outcome behaviors following service failure. *Journal of Services Marketing*, 33(3), 285-302.
- Hartline, M.D. & Ferrell, O.C. (1996), The management of customer contact service employees: an empirical investigation, *Journal of Marketing*, 60 (4),. 52-70.
- Henseler, J., Ringle, C. M., & Sarstedt, M. (2016). Testing measurement invariance of composites using partial least squares. *International Marketing Review*, 33(3), 405-431.
- Heskett, J., Sasser, W. & Hart, C. (1990). *Service Breakthroughs: Changing the Rules of the Game*. New York: The Free Press.
- Hoffman, K.D., Kelley, S.W. & Rotalsky, H.M. (1995), Tracking service failures and employee recovery efforts, *Journal of Services Marketing*, 9(2), 49-61.
- Holloway, B.B.& Beatty, S.E., 2003. Service failure in online retailing: a recovery opportunity. *Journal of Service Research*, 6 (1), 92-105.
- Javetz, R. & Stern, Z. (1996), Patients' complaints as a management tool for continuous quality improvement, *Journal of Management in Medicine*, 10 (3): 39-48.
- Kalaycı, Ş. (2009). *SPSS Uygulamalı Çok Değişkenli İstatistik Teknikleri*. Asil Yayın Dağıtım.

- Kalaycı, Ş. (2010). *Spss Uygulamalı Çok Değişkenli İstatistik Teknikleri*. Asil Yayınevi.
- Kane, R.L., Maciejewski, M., and Finch, M. (1997). The relationship of patient satisfaction with care and clinical outcomes. *Medical Care*, 35(7), 714-730
- Kau, A. K., & Wan-Yiun Loh, E. (2006). The effects of service recovery on consumer satisfaction: a comparison between complainants and non-complainants. *Journal of Services Marketing*, 20(2), 101-111.
- Keaveney, S.M. (1995), Customer switching behavior in service industries: an exploratory study, *Journal of Marketing*, 59, 71-82.
- Kelley, S.W., Hoffman, K.D., & Davis, M.A. (1993). A Typology of Retail Failures and Recoveries, *Journal of Retailing*, 69(4), 429-52.
- Krull K., Mansfield J., Gentry J., Grimley K., Jacobs B., & Wolf J. (2023). Breaking the transactional mindset: A new path for healthcare leadership built on a commitment to human experience. *Patient Experience Journal*. 10(3):6-12. doi: 10.35680/2372-0247.1899.
- Kuo, N. T., Chang, K. C., Cheng, Y. S., & Lai, C. H. (2013). How service quality affects customer loyalty in the travel agency: The effects of customer satisfaction, service recovery, and perceived value. *Asia Pacific Journal of Tourism Research*, 18(7), 803-822.
- Kuo, Y.F.& Wu, C.M., 2012. Satisfaction and post-purchase intentions with service recovery of online shopping websites: perspectives on perceived justice and emotions. *International Journal of Information Management*. 32 (2), 127–138.
- Lagrosen, Y., & Lagrosen, S. (2005). The effects of quality management—a survey of Swedish quality professionals. *International Journal of Operations & Production Management*, 25(10), 940-952.
- Lash, L. (1989). *The Complete Guide to Customer Service*. John Wiley and Sons. Chichester.
- Lee, E.J.& Park, J., 2010. Service failures in online double deviation scenarios: justice theory approach. *Management Service Quality*, 20 (1), 46–69.
- Lewis, B. R., & Spyropoulos, S. (2001). Service failures and recovery in retail banking: the customers' perspective. *International Journal of Bank Marketing*. 19(1), 37-47
- Lien, C. H., Wu, J. J., Chen, Y. H., & Wang, C. J. (2014). Trust transfer and the effect of service quality on trust in the healthcare industry. *Managing Service Quality*, 24(4), 399-416.
- Lin, W. (2006), Correlation between personality characteristics, situations of service failure, customer relation strength and remedial recovery strategy, *Services Marketing Quarterly*, 28 (1), 5-88.

- Lobo, A., Maritz, A., & Mehta, S. (2007). Enhancing Sin-gapore travel agencies' customer loyalty: An empirical investigation of customers' behavioural intentions and zones of tolerance. *International Journal of Tourism Research*, 9, 485–495
- Lohr, K. N., Donaldson, M.S. & Harris-Wehling, J. (1992). Medicare: A strategy for quality assurance. V. Quality of Care in a Changing Health Care Environment. *Quality Review Bulletin* 18
- Manaf, N. H. (2005). Quality management in Malaysian public health care. *International Journal of Health Care Quality Assurance*, 18(3): 204–216.
- Mohr, L.A. & Bitner, M.J. (1995), The role of employee effort in satisfaction with service transactions, *Journal of Business Research*, 32 (3), 239-52.
- Moliner, M.A., Sanchez, J., Rodriguez, R.M., & Callarisa, L. (2007). Relationship quality with a travel agency: The influence of the postpurchase perceived value of a tourism package. *Tourism and Hospitality Research*, 7(3/4), 194–211.
- Mosadeghrad A..M. (2012). A conceptual framework for quality of care. *Materia Socio Medica*. 24:251–261
- Mosadeghrad, A. M. (2014). Factors affecting medical service quality. *Iranian Journal of Public Health*, 43(2): 210–220.
- Nana, O., Sonny, N., & Baba, D. (2010). Measuring service quality and patient satisfaction with access to public and private healthcare delivery. *International Journal of Public Sector Management*, 23(3), 203 – 200
- Nepal, S., Keniston, A., Indovina, K.A., Frank, M.G., Stella, S.A., Quinzanos-Alonso, I., MacBeth, L, Moore, S.L. & Burden, M. (2020), What do patients want? A qualitative analysis of patient, provider, and administrative perceptions and expectations about patients' hospital stays. *Journal of Patient Experience*. 7(6): 1760-1770
- Newman, K. & Pyne, T. (1996), Quality matters: junior doctors' perceptions, *Journal of Management in Medicine*, 10 (4) , 12-23
- Odoom, R., Agbemabiese, G. C., & Hinson, R. E. (2020). Service recovery satisfaction in offline and online experiences. *Marketing Intelligence & Planning*, 38(1), 1-14.
- Olkiewicz M, & Bober, B. (2015). Role of quality in healthcare service provision process. *Progress in Health Sciences*. 5(2): 41-53
- Ozment, J. & Edward A. M., (1994), The augmented service offering for perceived and actual service quality, *Journal of the Academy of Marketing Science*, 22 (4), 352-363.

- Ozment, J., & Morash, E. A. (1994). The augmented service offering for perceived and actual service quality. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 22(4), 352-363.
- Özer, L., Basgoze, P. & Karahan, A. (2017), The association between perceived value and patient loyalty in public university hospitals in Turkey, *Total Quality Management & Business Excellence*, 28(7-8), 782-800.
- Parasuraman, Zeithaml, & Berry. (1985). A conceptual model of service quality and its implications for future research. *Journal of Marketing*, 49 (4), 41-50
- Petzer, D.F., De Meyer, C.F., Svari, S. & Svensson, G. (2012), Service receivers' negative emotions in airline and hospital service settings, *Journal of Services Marketing*, 26(7), 484-496
- Ranjan, K. R., & Read, S. (2016). Value co-creation: Concept and measurement. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 44(3), 290-315.
- Ranjbar, M., Bahrami, M., Sadeghi, J., Moradi, M., Masoomi, R., & Baghiyani, N. (2014). Estimate the average waiting time to receive service in the outpatient department: A case study on Shahid Rahnemoon and Afshar Clinics in Yazd. *J Toloee Behdasht*, 13(1), 30-39.
- Richins, M. L. (1982). An investigation of consumers' attitudes toward complaining. *Advances in Consumer Research*, 9(1).
- Ro, H. (2014), Complaint, patience, and neglect: responses to a dissatisfying service experience, *Service Business*, 8 (2), 197-216.
- Robinson, L., Neeley, S. E., & Williamson, K. (2011). Implementing service recovery through customer relationship management: identifying the antecedents. *Journal of Services Marketing*, 25(2), 90-100.
- Rod, M., & Ashill, N. J. (2010). Management commitment to service quality and service recovery performance: A study of frontline employees in public and private hospitals. *International Journal of Pharmaceutical and Healthcare Marketing*, 4(1), 84-103.
- Rogers, J.D., Clow, K.E. & Kash, T.J. (1994), Increasing job satisfaction of service personnel, *Journal of Services Marketing*, 8 (1), 14-26.
- Rust, R.T. & Oliver, R.L. (1994), Service quality: insights and managerial implications from the frontlines, İçinde Rust, R.T. and Oliver, R.L. (Eds), *Service Quality: New Directions in Theory and Practice*, (1-19). Sage, Newbury Park
- Sardana, G.D. (2003), Performance grading of hospitals: a conceptual framework, *Productivity*, 44 (3), 450-65

The Moderating Role of Patient Complaints in the Effect of Hospital Process Quality on Service Compensation: Adaptation of the Hospital Process Quality Scale

- Scotti, D., Harmon, J., Behson, S. & Messina, D. (2007), Links among high-performance work environment, service quality, and customer satisfaction: an extension to the healthcare sector, *Journal of Healthcare Management*, 52 (2), 109-25.
- Singh, J., & Wilkes, R. E. (1996). When consumers complain: A path analysis of the key antecedents of consumer complaint response estimates. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 24, 350-365.
- Smith, A.K., Bolton, R.N. & Wagner, J. (1999), A model of customer satisfaction with service encounters involving failure and recovery, *Journal of Marketing Research*, 36 (3), 356-72.
- Swan, J. (1985). Deepening the understanding of hospital patient satisfaction: Fulfillment and equity of effects. *Journal of Health Care Market*, 5(3), 14
- Tax, S.S. & Brown, S.W. (1998). Recovering and Learning from Service Failure, *Sloan Management Review*, 40(1), 75-80.
- Tax, S.S., Brown, S.W. & Chandrashenkaran, M. (1998). Consumer Evaluation of Service Complaint Experiences: Implications for Relationship Marketing, *Journal of Marketing*, 62(2), 60-76.
- Tengilimoğlu, D., Kisa, A., & Dziğgielewski, S. F. (1999). Patient satisfaction in Turkey: Differences between public and private hospitals. *Journal of Community Health*, 24(1), 73-91
- Um, K. H., & Lau, A. K. (2018). Healthcare service failure: how dissatisfied patients respond to poor service quality. *International Journal of Operations & Production Management*, 38(5), 1245-1270.
- Ural, A. & Kılıç, İ. (2006). *Bilimsel Araştırma Süreci ve SPSS ile Veri Analizi*. Detay Yayıncılık.
- Utkuğu, Ç. P., & Ermeç, A. (2024). Marka Güveni ve Müşteri Vatandaşlık Davranışı Arasındaki İlişki: Hizmet Telifisinin Düzenleyici Etkisi. *Trends in Business and Economics*, 38(2), 92-101.
- Vargo, S. L. (2008). Customer integration and value creation: Paradigmatic traps and perspectives. *Journal of Service Research*, 11(2), 211-215.
- Vargo, S. L. & Lusch, R.F. (2004a). Evolving to a new dominant logic for marketing. *Journal of Marketing*, 68(1): 1–17.
- Vargo, S. L. & Lusch, R. F. (2004b). The four services marketing myths: Remnants from a manufacturing model. *Journal of Service Research*, 6(4): 324–35.
- Vargo, S. L., & Lusch, R. F. (2008). Service-dominant logic: Continuing the evolution. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 36(1), 1-10.

- Voorhees, C. M., & Brady, M. K. (2005). A service perspective on the drivers of complaint intentions. *Journal of Service Research*, 8(2), 192-204.
- Weun, S., Beatty, S. E., & Jones, M. A. (2004). The impact of service failure severity on service recovery evaluations and post-recovery relationships. *Journal of Services Marketing*, 18(2), 133-146.
- Zarei, E., Daneshkohan, A., Khabiri, R. & Arab, M. (2015). The effect of hospital service quality on patient's trust. *Iranian Red Crescent Medical Journal*, 17(1): 1-5
- Zeithaml, V. A. (2000). Service quality, profitability, and the economic worth of customers: what we know and what we need to learn. *Journal of The Academy of Marketing Science*, 28, 67-85.
- Zeithaml, V.A., Berry, L.L. & Parasuraman, A. (1988). Communication and control processes in the delivery of service quality. *Journal of Marketing*. 52 (April), 35-48
- Zeithaml, V., Parasuraman, A., & Berry, L. (1993). More on improving service quality measurement. *Journal of Retailing*, 69(1), 140-147.
- Zeithaml, V. , Berry, L.& Parasuraman, A. (1996). The Behavioral Consequences of Service Quality, *Journal of Marketing*, 60(2): 31-46.
- Zhu, T., Cole, S.T., & Card, J.A. (2007). The association of tourists' cultural tendencies and their perceived service quality of a Chinese travel agency. *Journal of Travel & Tourism Marketing*, 22(2), 1-1

Extended Summary

The ability of public units, especially healthcare institutions, to provide quality service and ensure patient satisfaction is limited in developing countries such as Turkey. Providing quality healthcare services is closely related to issues such as competitive advantage, social benefit, and corporate image. The high quality achieved by improving the organizational structure and processes reduces waste, rework and delays, brings higher market share with lower costs, and sustains a more stable corporate reputation by creating a stronger business image. Although there are many definitions of quality in health services, the most widely used definition by The Institute of Medicine is "the degree to which health services for individuals and society increase the likelihood of achieving the desired health outcomes and are consistent with existing professional knowledge." In the literature, service quality is evaluated with two different approaches: objective quality and perceived quality. While objective service quality is based on evaluations of the utilities offered to the customer such as service errors, defective products, and failure to meet customer needs, perceived service quality emphasizes the customer's quality evaluation based on the clues provided by organizational processes. Perceived healthcare quality, unlike the manufacturing industry, requires excellence in three basic dimensions: interaction quality, physical environment quality, and outcome quality. The most emphasized dimension in the healthcare services literature is interaction quality, which indicates interpersonal communication during service delivery. Interaction quality is also evaluated in three sub-dimensions: behavior and attitude, expertise, and process quality. Process quality refers to service quality components related to interactions between customers and employees, supporting services, and the facility's environment. Successful cleaning services, listening ability of support staff, interaction with frontline staff, complaints handling system, and supporting facilities (administrative function, laboratory services and blood bank services) have been identified as key processes in hospitals and significantly influence the perceived service quality. Positive service quality perception helps create value for the organization among service users. Creating value is an important concept for healthcare institutions. However, this value is not something that the business can create alone. According to the Service-Dominant Logic Theory (SDL), the concept of value is created with the contributions of service users and other stakeholders. Frontline staff, in particular, play a critical role in co-creating value, and patients often evaluate their healthcare experiences based on these interactions. According to SDL, healthcare providers use both internal sources such as cognition, memories, emotions, experiences, and values and external sources such as colleagues, existing knowledge, technology, and infrastructure to facilitate service to patients. In general, value co-creation involves a process that increases customer well-being. However, although many healthcare institutions aim to provide "excellent" service, it may not always be possible to achieve perfection in all these processes. Service failure is a situation where the performance of the service falls below expectations. That is, the service components created by a service provider do not meet customer expectations or are evaluated as inadequate by customers. Service failure can occur in two ways: result-oriented and process-oriented. Results-oriented service failure involves what customers get from the service, while process-oriented error relates to the way the service is delivered. Process-oriented service errors arise from errors in the flow of

the basic service process carried out by the service provider or in certain areas. In short, service failure is said to occur when the service process fails to meet customer expectations. Failure to meet customers' expectations within the processes that constitute service delivery can trigger many undesirable customer behaviors such as complaining, negative word of mouth, and changing service providers. Therefore, the actions of the healthcare provider may be to the detriment of the patient and the process of value co-creation may also occur negatively. Complaint behavior has been defined as customers' overall impact on the 'goodness' or 'badness' of complaining to service providers. Patients provide valuable feedback to healthcare providers and policy-makers by expressing their complaints and demands. This mechanism is direct in nature, pointing to patient-perceived problem areas. Therefore, when the complaints are recovered professionally, it works as an antecedent of the quality of care and service. Within the scope of SDL, it is very important to take action to recover for service failure that may create complaint behavior in healthcare services to prevent harmful consequences. Service recovery is the activities carried out as part of quality management developed to change the negative perceptions of customers with low satisfaction and to maintain the relationship with these customers. Service recovery leads to increased customer satisfaction and customer loyalty. Conversely, when out-patients experience poor process quality, their satisfaction with healthcare services will weaken. A better understanding of the conditions that ensure the quality of healthcare is valuable to healthcare managers, whether in the private or public sector. Therefore, it is necessary to identify areas of customer dissatisfaction and develop appropriate service recovery plans to make proactive improvements in processes that create poor service quality and service failure. The main purpose of this study is to analyze the effect of the process quality perceived by an out-patient who experiences a service failure while receiving treatment on service recovery satisfaction, depending on whether the patient shows complaint behavior or not. In addition, it aims to adapt the Process Quality Scale developed by Chahal and Kumari (2010), which consists of nine statements, into the Turkish language as the "Hospital Process Quality Scale" and to introduce it into the literature by testing its validity and reliability. A double-blind back-translation process with two experts from the fields of healthcare management was conducted on the questionnaire to avoid potential misinterpretations in the translation of items into Turkish. A third expert checked the suitability of the language structure for Turkish. In the questionnaire, in addition to the statements belonging to the Hospital Process Quality Scale developed by Chahal and Kumari (2010), which consists of nine statements, participants also answered demographic information such as gender, age, education level, profession, city of residence, health insurance, and behavioral information as the hospital they preferred most. In addition, to determine the research sample, the question "Have you encountered any service failure (problems) while using healthcare services from your most preferred hospital?", and in order to determine the complaint behavior that is thought to influence the satisfaction with service recovery, the question "Have you made a complaint to the hospital you preferred so that they recovery for this problem?" were asked. For the nomological validity study of the research, a 3-item scale consisting of the integration of the scales developed by Tax, Brown, and Chandrashekaran (1998) and Weun et al. (2004), priorly used by Choi and La (2013) to measure satisfaction with the service recovery provided as a result of service failure, was preferred. All scale items were measured with a 7-point Likert scale

*The Moderating Role of Patient Complaints in the Effect of Hospital Process Quality on Service Compensation:
Adaptation of the Hospital Process Quality Scale*

(anchored by 1 = completely disagree and 7 = completely agree). Before the research was conducted, it was approved by the Ankara Hacı Bayram Veli University Ethics Commission with the decision number E-11054618-302.08.01-235401. A group of target respondents who are undergraduate students in the "performance management in healthcare institutions" class, were asked to assess the comprehension of the items. After training, 121 students who volunteered to participate in this research applied the questionnaire to their social environment. Between December 2023 and February 2024, 453 participants who had service failure at the hospital they frequently preferred were reached. Gathered data is analyzed through exploratory factor analysis by SPSS 26, confirmatory factor analysis, and structural equation model test by SmartPLS 4.1. According to reliability analysis, the Cronbach Alpha's coefficient was found .946 for 9 items. In order to test the validity of the adapted Hospital Process Quality Scale, Exploratory Factor Analysis (EFA) was first performed to reveal the dimensionality and factor loadings. The fact that the obtained KMO index was higher than the .50 threshold value accepted by Kalaycı (2010) (KMO = .944) showed that EFA could be applied to this scale. As a result of the Bartlett test, χ^2 value was found to be significant ($\chi^2 (36) = 10265.913$; $p = .000$). As a result of EFA, it was sustained that the nine-item scale had a structure consisting of a single factor. This factor explains 70.073% of the total variance. The lowest factor loading was .712 for the statement "HPQ1: This hospital respects the appointment timings;" the highest factor loading belongs to the statement "HPQ7: Supportive staff listens to your problem satisfactory" with .873. It is seen that all loadings are higher than the recommended minimum factor loading value, that is, .50. Therefore, it was determined that all statements successfully measured the concept of hospital process quality. However, during the confirmatory factor analysis, HPQ1 was removed from the structural model because of its poor reliability. According to the model test results, the process quality perceived by out-patients who encounter service failure while receiving treatment directly influences their satisfaction with service recovery. In addition, patients who make complaints after experiencing service failure perceive higher satisfaction from service recovery through perceived process quality.

Taraftarlığın Komüniteryen Ruhu

Mehmet KOCAOĞLU¹

Öz

Liberalizmin birey anlayışı sosyal erozyona sebep olmaktadır. Komüniteryenizm toplumsal bağları güçlendirmek için çeşitli kurumların ve aktörlerin kullanılmasının yerinde olacağını iddia etmektedir. Toplumsal bağları güçlendirecek aktörlerden biri de spordur. Bu çalışmanın amacı spor olgusunu komüniteryenizmin lensleriyle analiz etmektir. Bu amaçla çalışmada ilk olarak komüniteryenizmde birey ve toplum ilişkisi açıklanmaktadır. İkinci olarak sporun komüniteryen bağlamı irdelenmektedir. Üçüncü olarak ise Konyaspor tribün gruplarının komüniteryen ruhu gözler önüne serilmektedir. Bu çalışma Konyaspor tribün gruplarının toplumsal bağları güçlendirmek adına komüniteryen bir ruhla eylemde bulunduklarını savunmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Liberalizm, Komüniteryenizm, Konyaspor, Tribün Grupları

The Communitarian Spirit of Sports Fans

Abstract

Liberalism's understanding of the individual creates social erosion. Communitarianism claims that it would be appropriate to use various institutions and actors to strengthen social ties. One of the actors that will strengthen social ties is sports. The aim of this study is to analyze the phenomenon of sports through the lenses of communitarianism. For this purpose, the study first explains the relationship between the individual and society in communitarianism. Secondly, the communitarian context of sports is examined. Thirdly, the communitarian spirit of Konyaspor fan groups is revealed. This study argues that Konyaspor fan groups act with a communitarian spirit in order to strengthen social ties.

Keywords: Liberalism, Communitarianism, Konyaspor, Soccer fan groups

¹Doç. Dr., Selçuk Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi Bölümü, mehmet.kocaoğlu@selcuk.edu.tr, ORCID: 0000-0002-1104-4223.

Bu makaleye atıfta bulunmak için: Kocaoğlu, M. (2025). Taraftarlığın Komüniteryen Ruhu. *Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 27 (1), 83-102. <https://doi.org/10.26745/ahbvuiibfd.1587427>.

To cite this article: Kocaoğlu, M. (2025). The Communitarian Spirit of Sports Fans. *Ankara Hacı Bayram Veli University Journal of the Faculty of Economics and Administrative Sciences*, 27 (1), 83-102. <https://doi.org/10.26745/ahbvuiibfd.1587427>.

Giriş

Komüniteryenizm, son elli yıldır siyaset felsefenin gündeminde yoğun bir şekilde tartışılmaktadır. Elbette son elli yıllık zaman periyodundaki bu durum, komüniteryenizmin Antik Yunan'a uzanan köklerini görmezden gelmeyi gerektirmez. Bu yaklaşımın ilk olarak yoğun bir şekilde Aristoteles'in telosa öncelik veren bilgi ve toplum felsefesinden beslendiğini söylemek mümkündür. Aristoteles açısından insan sosyal bir varlık olarak toplum içerisine gömülüdür; sosyal ve siyasal bir varlık olarak hayatını sürdürmektedir. Sadece kendi çıkarlarının peşinden koşan bir özne olarak değil aynı zamanda toplum içerisinde sorumluluklarına ve ödevlerine uygun olarak hayatını sürdüren bir aktördür. İnsan sosyal ve siyasal hayattaki davranışlarına kamusal ortak iyiyi merkeze alarak yön vermektedir. Antik dönemde Sokrates, Aristoteles, Çiçero'dan başlayarak Orta Çağ'da Aziz Augustinus ve Aquinas'a, erken modern dönemde ise Rousseau, Tocqueville, Hegel, Marx'a kadar pek çok düşünür komüniteryenizmin telos ve topluma öncelik veren düşünceleriyle komüniteryen yaklaşımın felsefi ilkelerini şekillendirmeye rehberlik etmişlerdir.

Komüniteryen yaklaşımın temel vurgusu liberalizmin yalnız ve yükümsüz öznesinin sebep olduğu sosyal erozyonu durduracak toplumsal bağları güçlendirecek kurumlara, araçlara ve aktörlere duyulan ihtiyaca yöneliktir. Sosyal erozyonu durdurup sosyal güveni yeniden tesis edecek kurumlardan biri de spordur. Spor sadece bireysel fiziksel gelişime ait bir olgu olarak kabul etme eğilimi yaygın olmakla birlikte spor toplumsal bir bağlama sahiptir. İşte sporun toplumsal bağlamı bir olgu olarak onu komüniteryenizmin araştırma nesnesine dönüştürmektedir. Bugüne kadar literatürde komüniteryenizm üzerine felsefe alanında çok fazla çalışma yapılmıştır (Walzer 1984; MacIntyre 1988, 2001; Taylor 2011; Sandel 1996, 1998; Bell 1995; Bellah 1996; Etzioni 1993, 1995, 2000, 2001). Spor yönetimi alanında da spor ve toplum arasındaki ilişkiyi irdeleyen pek çok çalışma (Coalter 2007; Eichberg 2009; Stenling ve Fahlen 2009; Warner ve Walker 2013; Newman 2014; Waardenburg 2016; Gammelsaeter 2021; Rich ve Maisner 2021; Björk ve Haynes 2022; Raikkönen ve Hedman 2024) mevcuttur. Fakat spor ve komüniteryenizm arasındaki ilişkiyi direkt olarak ele alan çalışmalar (Jarvie, 2003) nadirdir. Jarvie (2003)'nin çalışması İskoçya'daki ulusal sporu komüniteryenizm lensiyle analiz etmektedir. Bu makale ise daha önce yapılan ve yukarıda değinilen çalışmadan farklı olarak komüniteryenizmin argümanlarını Konyaspor tribün grupları üzerinden irdelemektedir. Çalışmada ilk olarak komüniteryenizmde birey ve toplum ilişkisi açıklanmaktadır. İkinci olarak komüniteryenizmin spor bağlamı gözler önüne serilmektedir. Üçüncü olarak ise Konyaspor tribün gruplarının komüniteryen doğası analiz edilmektedir.

1. Komüniteryenizmde Birey ve Toplum Dikotomisi

Modern dönemde davranışçı siyaset ekolünün ve faydacılığın egemen olduğu siyaset felsefesine yeni bir soluk getiren John Rawls (1971)'ın *Bir Adalet Teorisi* adlı eseriyle siyaset felsefesinin üzerinden ölü toprağını atmasıyla birlikte komüniteryenizm liberalizmin karşısında konumlandırılan bir pozisyona yerleştirilmiştir. Bu sebeple komüniteryenizmi tanımlayabilmek bir anlamda liberalizmde eksik olana ilişkin bir şey söylemek anlamına gelir (Etzioni, 1995, s.1). Michael Walzer, Alasdair MacIntyre, Charles Taylor, Michael J. Sandel, Daniel Bell, Amitai Etzioni, William Galston gibi komüniteryenizmle özdeşleştirilen önemli isimler, liberalizme ve liberalizmin bireyi toplumun dışında konumlandıran aşkın birey duruşuna karşı güçlü itirazlarını dile getirmişlerdir. Liberal siyaset teorisi bireyin özerkliğini, biricikliğini ve haklarını merkeze alan bir teoridir. Pek çok klasik liberal düşünür bireyin özerkliğini ve tercih hakkını her türlü değer önünde kabul etmektedir; bireyin kendi dilediği hayatı yaşayabilmesinin ve tercihlerini özgürce yapabilmesinin kendini gerçekleştirmek noktasında yeterli araçlar olarak görmektedir. Bu bakış açısı yukarıda adı geçen komüniteryen düşünürler tarafından atomistik olarak kabul edilmektedir.

Liberal teorinin atomistik birey tasavvuru komüniteryenizme göre şu ortak özellikleri içermektedir (Fraizer, 2006, s.17, Kymlicka, 1989, s. 47):

Birey ideal olarak rasyonel bir varlık olarak kabul edilmektedir. Bu rasyonel özerklik, kendine güven ve tercihle ilişkilendirilmektedir.

Bireyin rasyonel kapasiteye sahip olması için mümkün olduğu ölçüde maksimum düzeyde duygusal ve geleneksel bağlardan kurtarılması elzem kabul edilmektedir.

Bireyin devlet, toplum ve toplumda yaşayan diğer bireylerden gelecek müdahalelere karşı korunması gerekli görülmektedir.

Bireyin hakları, zor kullanma tekeline sahip devlet tarafından verilmektedir.

Bireyin haklarının bazılarını hukukun üstünlüğü tarafından düzenlenen piyasa, sözleşmeler ve ilişkilerle domine edilmiş sivil toplumda kullanacağı kabul edilmektedir.

Bireyin özel hayatı eski anlamdaki kullanımından farklı olarak kendi gerçekleştirebileceği ve güvenli hissedebileceği bir alan şeklinde tasavvur edilmektedir.

Liberal siyaset teorisinde kurgulanan bireye ilişkin yukarıda işaret edilen bu özelliklere dikkate edilirse toplum ve topluma karşı sorumluluklara dair bir ima dahi bulunmamaktadır. Komüniteryenlere göre birey öyle liberallerin kurguladığı gibi sosyal olanın dışında var olan anakronik bir varlık değildir (Rorty, 1995, s. 78-89). Birey sosyal olanın içine gömülüdür; eş,

ebeveyn, kardeş, akraba, komşu, arkadaş, vatandaş olarak pek çok kimliğe sahiptir (MacIntyre, 2001, s. 60). Öyle liberal teoride kurgulandığı gibi düşler diyarında sürüklenen bir aktör olmayıp tüm vaktini toplumsal yapı içerisinde geçiren bir varlıktır. Bu yaklaşıma göre insan, yaşadığı toplum tarafından istese de istemese de şekillendirilir aynı zamanda ödev ve sorumluluklarını yerine getirerek kendisi de yaşadığı toplumu ve ait olduğu çeşitli toplulukları şekillendirir. Birey öyle köksüz ve yükümsüz kendi başına bu dünyaya gelen ve hayatını sürdüren bir varlık değildir (Sandel, 1998, s. 11-13). Bilakis toplumda belli rollerin içine doğar ve bu roller ona birtakım sorumluluklar yükler. Komüniteryenizmde birey, sahip olduğu sorumlulukları ve ödevleri söz konusu rollerin gerektiği telosa göre yerine getirmesi gereken bir özne olarak kabul edilir.

Komüniteryen görüşe göre liberalizm, soyut haklar ve tercih kapasitesinin sınırsız ve öncelikli olduğu argümanı ile bireyi anlam dünyasından koparmıştır (MacIntyre, 2001, s. 219). Liberalizmde bireye rehberlik etmesi gereken telos, yerini bireyin negatif karakterli haklarına, paylaşılan evrensel rasyonalizme ve tercih fetişizmine bırakmıştır (MacIntyre, 1988, s. 335). Negatif karakterli hakları ve tercih özgürlüğüyle kendinden geçmiş liberal özne, hayatta tek başına her şeye gücünün yeteceğini düşünen, kimseye ihtiyacı olmayan ve kimseye karşı sorumluluğu olmadığını düşünen bir öznedir. Bir başka deyişle bireyin özerkliği ve tercihini vurgulayan özgürlükleri, sosyal yapıyla ve sosyal yapının anlamını az çok belirlediği telosla ilişkilendirilmeksizin yorumlanmıştır. Bu birey imgesi, başkasının kahramanı olmak gayesinin sona erdiği ve herkesin kendi küçük ve sıradan zevklerin kahramanı olduğu bir imgedir (Taylor, 2011, s. 21). Bu özne, toplumla ilişkili olan ethosu yerinden edip bireysel bir ahlak anlayışı yaratır.

Komüniteryenizm açısından telos insanın özel ve kamusal eylemine rehberlik etmesi gereken bir unsurdur. Bu yaklaşım açısından insanın özgürlüklerini kullanarak egoist bir şekilde sadece kendini merkeze yerleştiren bir perspektifle değil toplumun ortak yararını düşünerek eylemde bulunması esastır (Walzer, 1984, s. 318). Komüniteryenizmde kamusal yarar ve toplumun, liberalizmin yükümsüz öznesi insana bir anlam sunduğuna dair vurgu söz konusudur. Bu düşünsel yaklaşım, özerkliği ve tercih fetişizmiyle yönünü şaşırmış bireye önce kıymetli olanın ne olduğunu sorgulaması yönünde bir davettir. Bireyin hayatı ortak iyiye ve bu iyiye dayanan toplumdaki değerlere uygun yaşanıyorsa bir anlam ifade eder. Bu yaklaşımda amaç bireyi topluma kurban edecek hiyerarşik bir yapının içinde boğmak değildir. Özgürlük, tercih, çıkar ile erdem arasında bir denge kurulmasına yönelik bir çabadır (Sandel, 1996, s. 201-203). Bir insan hayatını toplumsal diğerkamlık, dayanışma, noblesse oblige, cesaret, ölçülü olma gibi erdemlere uygun bir şekilde sürdürmüyorsa sahip olduğu özgürlüklerin yaptığı tercihlerin bir anlamı yoktur. Komüniteryenizm açısından birey, erdemlerden kopuk sadece soyut negatif haklar ve tercih kapasitesiyle donatıldığında anakronik olan bu birey gelip

tarihsel ve sosyal gerçekliğe yıkıcı etkilerde bulunur (Macedo, 1991, s. 255). Kendi menfaatinden başka her şeye kaygısız olan bu özne giderek yalnızlaşır ve kendisi dışındaki her şeye yabancılaşır. Kâğıt üzerinde iyi duran ama uygulamada yalnızlaşan ve vurdumduymaz birisine dönüşen bu atomistik özne, topluma doğrudan ve dolaylı olarak zarar verir. Siyasal alanda ortak iyiyi terk eder siyasal alanı bireysel çıkarı maksimize etmenin aracı olarak görür. Piyasayı akla gelen her şeyin alınıp satıldığı bir mecra olarak benimser. Sosyal alandaki her kurumu zamanı geldiğinde vazgeçilecek bir fazlalık olarak yerle bir etmeye hazırdır. Bunun neticesinde yabancılaşma, yalnızlaşma, yüksek suç işleme oranları, intihar vakalarında artış, boşanma oranlarında yükseliş, sosyal sınıflara göre ayrılmış mahalleler ve gettolar toplumda yaygınlık kazanır (Bell, 1995, s. 1).

Komüniteryen yaklaşıma göre toplumda görülen bu sorunların üstesinde gelmek için yapılması gereken dönüp sosyal erozyonu durduracak toplumsal bağları güçlendirecek araçlara ve aktörlere başvurmaktır (Etzioni, 1993, s.133; Etzioni, 2001, s. 226). Sosyal yapıyı, aileyi, sosyal ve siyasal arkadaşlığı, okulu, mahalleyi, kenti, ortak yararı iyileştirmeyi hedefleyen sosyal yapılara ve aktörlere ihtiyaç vardır. Komüniteryenler açısından sosyal erozyonu azaltmak için bireyi yaşadığı coğrafi mekâna ve topluma bağlayacak ‘ev’ olarak görebileceği toplumsal bir ethosun yaratılması ve korunması gereklidir (Sandel, 1996, s. 205). Bireyin doğup büyüdüğü, yüz yüze ilişkilerin yoğun şekilde yaşandığı yerel coğrafi mekân, erdemleri öğrenmenin mümkün zeminidir. Erdemleri içeren toplumsal ethosun yeşermesi ve pekişmesi için küçük yerel mekân önemli fırsatlar sunabilir. Mahalle ve kentteki ilişkilerin yukarıda değinilen diğerkamlık, dayanışma, noblesse oblige, cesaret, ölçülü olma erdemleri üzerine kurulması gözetilmelidir. Komüniteryenler açısından bu toplumsal ethosun sosyal ve siyasal arkadaşlığı pekiştirerek, insanları erdemli davranmaya itecek bir sosyal ve siyasal birlik hatırasını canlı tutması gerekir (Bellah vd, 1996, s. 191). Bu sosyal ve siyasal hatıra sadece nostaljik bir işleve sahip olmayıp aynı zamanda toplumsal geleceğe ilişkin birtakım idealleri de içermeli ve bir anlam sunmalıdır. Toplumsal ethosu toplum üyeleri arasında sağlamlaştıracak yüz yüze ilişkiler, güven, iş birliği, dayanışma esasında işleyen aile, okul birlikleri, sivil toplum örgütleri ve diğer sosyal gruplar gibi sosyal erozyonu önleyecek aktörlere ihtiyaç vardır (Etzioni, 2000, s. 15-25). Bu gruplar bireye sosyal olanla bağ kurabilmesi adına anlamlı bir fırsat sunarlar. Birey toplumdaki bu gruplar içerisinde kendini yalnız hissetmez; bir anlam ve ortak menfaat uğruna hareket etme alışkanlığı ve dayanışma duygusu kazanır. Spor, spor organizasyonları ve bu organizasyonların parçası olan taraftar grupları bireyi yaşadığı yerel ve ulusal topluluğun parçası yapan toplumsal ethosun içerdiği eylemlerin yaşandığı ve pekiştirildiği aktörler arasındadır. Spordaki taraftar grupları güven, iş birliği, dayanışma, sosyal adalet ve paylaşımcılık erdemlerinin sıklıkla pekiştirildiği

yapılardır. Bu sebeple spor olgusu ve bununla ilişkili taraftar grupları komüniteryen teorinin argümanlarının uygulandığı ve komüniteryen ruha sahip yapılardır.

2. Sporun Komüniteryen Bağlamı

Sporun insan için bedensel yararları olduğu aşîkardır. Fakat sporun bedensel faydalar dışında sosyal yararlar sağladığı ve bunun birey için en az bedensel gelişim kadar önemli olduğu ifade edilebilir. Sporun en küçük ölçekten en büyük ölçeğe tüm topluluk formları için sosyal birtakım yansımaları söz konusudur. Her şeyden önce sporun sosyal birlikteliği sağlayan inşa edici bir yönü de vardır (Coalter, 2007, s. 57). Anderson (2020)'un işaret ettiği gibi nihayetinde uluslar bireylerin fiziksel olarak bir araya gelmesiyle oluşmuş yapılar değildirler. Yani ulus, istatistik olarak bireylerin toplamından hareketle ortaya çıkmış bir yapı olarak görülemez; kültür, sanat, dil, medya, tarih olguları üzerinden suni olarak hayali bir cemaat olarak kurgulanır. Spor, her şeyden önce toplumsal hayata katkısını demokratik kültürün pekiştirilmesinde sunar. Sporun büyük ölçekte ulusların inşa edilmesinde bir rolü olmakla birlikte demokrasinin gelişmesinde sosyal ve siyasal birtakım yansımaları söz konusudur. Spor özgürlük, eşitlik, sosyal birliktelik ve dayanışma erdemlerinin pekiştirildiği bir ortamdır. Demokrasi sadece soyut siyasal kuralları içeren bir olgudan fazlasıdır. Demokrasi, insanların kendi kendini yönetmek amacıyla gönüllü topluluklarda bir araya geldiği toplumsal iletişime dayanan bir boyuta sahiptir. Demokrasi insanların fiziki olarak karşılaştığı ve hayatı paylaştığı bir yerdir. Bu anlamda spor insanları bir araya getiren, birbirini tanımasına ve anlamasına imkân veren bir zemindir.

Spor, insanlara yukarıdan aşağıya değil aşağıya doğru bir sosyalleşme imkânı sunar. Bu imkân toplum üyelerinin kurumsal olarak devletin dışında, ondan bağımsız sivil toplum içine gömülü sosyal bir aktör olarak hayatlarını sürdürmeleri noktasında hayati bir öneme sahiptir. Bir anlamda spor demokratik kültürün ihtiyaç duyduğu gönüllü toplumsal birlikteliklerin yaratılması noktasında önemli bir fonksiyonu yerine getirmektedir. İnsanlar spor sayesinde bir araya gelip bir amacı gerçekleştirmek için gönüllülük esasında bir toplumsal birliktelik kurmaktadır (Eichberg, 2009, s.447). Bir başka deyişle spor demokratik kültür için önemli sayılabilecek gönüllü birlikteliklerden doğan kolektif bir enerji ortaya çıkarmaktadır. Spor üzerinden bu gönüllü birliktelik, özgürlük, eşitlik ve dayanışma değerlerini uygulamaya dökmekte bir anlamda demokrasiyi yaşanan bir pratiğe ve birlikteliğe dönüştürmektedir.

Spor sayesinde hayatın her alanından insanlar, ait oldukları sosyal sınıf, statü, ideolojik görüş, cinsiyet, din vb. subjektif özellikleri içeren sahici bir bağlam içerisinde eşitlenmektedir (Eichberg, 2009, s.449). İnsanlar bu anlamda subjektif farklılıkların farkında olarak sosyal pratiklerin içinde rol

oynayan birer aktör olmakta ve birbirlerini eşitleri olarak görebilme alışkanlığı kazanmaktadır. Spor bir anlamda demokratik bir toplumda farklı olanı yani ‘diğerini’ tanımaya ve normalleştirmeye hizmet etmektedir. Sporun toplumsal hayat için sağladığı önemli katkıyı özellikle dayanışma duygusunu pekiştirmesi noktasında görmek mümkündür. Liberalizmin atomistik birey anlayışı kendi kendine yeten özerk özne anlayışı sebebiyle toplumsal hayatta dayanışma erdemi tüm toplumlarda yerinden edilmiş ve sosyal hayatın dışına itilmiştir. Oysa spor, dayanışma erdeminin en yoğun şekilde pratik edilmesine hizmet eder. Farklı sosyal arka planlardan gelen insanlar belli bir amaç uğruna gönüllü bir şekilde mücadele etme alışkanlığını kazanır. Spor aktivitelerinin parçası olan birey toplumun yararına olan bir gaye uğruna topluluk olarak hareket etmenin hazzını ve sıcaklığını deneyimler. Sporda deneyimlediği bu erdemi dolaylı ve doğrudan olarak hayatın diğer alanlarına taşımayı öğrenme fırsatı yakalar.

Spor ve sporla ilgili aktiviteler, bir anlamda hem kendini fiziksel olarak geliştirmenin hem de toplumsal ortak faydaya hizmet etmenin aracıdır. Spor, toplum üyelerinin sosyal uyumunu sağlayarak komüniteryen düşüncedeki yerel topluluğu yeniden canlandırır. Spor üzerinden sivil toplum güçlenir (Jarvie, 2003, s. 149). Bu toplumda bir nevi spor ve sporla ilgili taraftarlık da dahil tüm aktiviteler, yardımlaşma, dayanışma, birlikte hareket etme, diğerkamlık gibi değerlerin öğrenildiği ve pekiştirildiği bir antrenman yeridir. Toplum üyeleri spor sayesinde mikro ölçekte sorumluluk almayı, kurallara uymayı, birlikte toplumsal bir amaç uğruna mücadele etmeyi, uzlaşmayı öğrenir.

Spor sadece serbest piyasanın kar-zarar edilecek bir objesi olarak görülecek ve rakamlara indirgenecek olursa sporun toplumsal yönü göz ardı edilmiş olur (Stenling ve Fahlen, 2009, s.131; Newman, 2014, s. 611). Spor sahaları, spor müsabakaları ve ilgili aktiviteler toplum üyelerinin bir araya geldiği ve bir toplum olmayı canlı olarak tecrübe etmelerine imkân sunar. Sporla ilgili faaliyetlere katılım sosyal erozyonu azaltabilir.

Spor paylaşılan bir deneyim olarak insanların sosyal bir karakter inşa etmesine ve toplumsal faydayı gözetmesine hizmet eder. Spor, insana toplumla bağ kurdurup kendisini anlamlı hissedebileceği ve yalnızlığını aşabileceği toplumsal bir zemin sunar (Gammelsaeter, 2021, s. 263-264, Rich vd., 2021, s. 8) Bir nevi insanlar odaklarını kendi çıkarlarından topluma ve buna bağlı ortak bir amaca yöneltir. Spor aktivitelerinin bir parçası olmak insana sosyal olanın parçası olduğu hissiyatını kazandırır. İnsanlar sporun etrafında bir araya geldiklerinde sosyal güven üst seviyelere çıkar. Sosyal güvenin artması insanların karşılaştıkları sorunları birlikte çözebilecekleri duygusunu aşlar. Bir nevi insan spor sayesinde bir topluluğa ait olma ve onun sorunlarını çözmekte sorumluluk sahibi olma bilinci edinir.

Spor, toplumda farklı bireyleri bir araya getiren topluluk hissini pekiştiren bir güçtür. Spor ve sporla ilgili aktiviteler üzerinden insan ortak bir hikâye anlatma ve bu hikâye üzerinden bağ kurma imkanına kavuşur. Spor, komüniteryenizmin öncelediği idealleri üç unsur üzerinden toplumsal pratiği taşır. Bunlar, ‘paylaşılan mekân’, ‘toplumsal kabiliyet’ ve ‘toplum hissi’dir (Raikkönen ve Hedman, 2024, s. 4-6). İlk olarak spor, toplumsal bir amaç uğruna paylaşılan küçük yerel bir mekân üzerinden karşılaşma ve katılım imkânı sunar. İnsanlar spor ve sporla ilgili aktivitelerin gerçekleştirildiği mahalle ve kente ait mekanlarda karşılaşır ve toplumsal hayata iştirak eder. Böylece spor mahalle ve kente yönelik bireysel bağı tesis eder. Sportif bir mekânda karşılaşma süreç içerisinde bireyler için kolektif kabiliyeti pratik etmenin zeminine dönüşür. Toplumsal kabiliyet, spor dolayımında bireyin kolektif bilinci, bilgileri, yetenekleri, öncelikleri, uzlaş, etkili iş birliği ve uygulamayı öğrendiği unsurdur. Toplum hissi ise bireylerin güven, karşılıklılık ve ait olma duyguları esasında topluma yönelik bir bağ ve adanmışlığa karşılık gelen unsurdur.

Yerel spor kulüpleri ve bunların etrafında kümelenen taraftar grupları komüniteryen teoriye uygun olarak toplum üyelerinin kolektif eyleme geçmesi ve toplumsal bağlar yaratılması noktasında önemli işlevleri yerine getirmektedir (Waardenburg, 2016, s. 42; Warner vd., 2013, s. 351; Bjork ve Haynes, 2022, s.2292). Bu makale, özellikle futbol taraftar gruplarının komüniteryen ruhunu ortaya koyabilmek adına Konyaspor taraftar gruplarını analiz etmektedir. Konyaspor taraftar grupları komüniteryenizm ve spor ilişkisinden hareketle komüniteryenizmin bu alandaki temel argümanlarıyla ilişkilendirilerek analiz edilmiştir.

3. Konyaspor’un Tarihinde Komüniteryen İzler

Konyaspor’un tarihi bir spor kulübünün insanları ortak bir amaç uğruna komüniteryen bir ruhla nasıl bir araya getirebileceğinin örneğidir. Konyaspor, Türkiye’de kurulan en eski takımlarından bir tanesidir. Kulübün kökleri Kurtuluş Savaşı yıllarına kadar uzanır. O tarihlerde şehirdeki Askeri Lise, Konya Lisesi ve Medrese öğrencileri arasında futbol maçları oynandığı bilinmektedir. Şehirdeki futbol sevgisinin tohumlarını eken bu öğrencilerin, ders çalışmalarını engel olur diye top oynamalarını yasaklayan öğretmenlerinden gizli saklı bir şekilde top oynadıkları önemli şahsiyetlerin hatıratlarında ifade edilmektedir. Daha sonraları şehirdeki Babalık gazetesini neşredenler ve memurlardan oluşan futbol tutkunları, Matbuat adını taşıyan sarı kırmızı renkli formaya sahip bir takım kurmuştur. Kurtuluş Savaşı’nın sürdüğü yıllarda Atatürk, İsmet İnönü ve Fevzi Çakmak savaş stratejisi görüşmelerini yapmak üzere Konya’da bir araya gelmişlerdir. Atatürk, yapılacak toplantının esas gayesini kamuflej etmek üzere Askerler ve Akşehir gençleri arasında bir maç tertiplenmesi emrini vermiştir. Oynanan bu maç beraberlikle sonuçlanmıştır. Fakat maç esnasında yapılan müzakereler neticesinde savaş stratejisi belirlenmiş ve maçın oynanmasından bir ay sonra belirlenen

strateji doğrultusunda Atatürk ve Komutanları Büyük Taarruz hareketini başlatmıştır (Tarihçe 2024). Böylece, komüniteryen ruh, futbol tutkusu ve vatanperver duygular ortak paydada buluşmuştur. Bu, ilerleyen yıllarda ve hatta günümüzde Konya şehrinin futbol söz konusu olduğunda bile milliyetçi vatanperver duyguları önceleyen ve sergileyen komüniteryen bir duruş göstermesinde etkili olmuştur. Konya'daki kurulan ilk futbol takımı olan Matbuat, Konya Lisesi'nde beden eğitimi öğretmenliği yapan Süreyya Fırat Ege'nin girişimleri neticesinde 22 Haziran 1922 tarihinde Konya Gençlerbirliği takımına dönüşmüştür. Siyah beyaz renkleri taşıyan takımın simgesinin kartal olmasına karar verilmiştir. Bir yıl sonra şehirde ikinci takım olarak Konya İdman Yuvası kurulmuştur. Bu takımın renklerinin yeşil beyaz olması ve simgesinin de yıldız olması uygun görülmüştür. Konya'daki rekabete dayalı taraftarlık ve tribün kültürü de bu iki takım etrafında şekillenmiştir. Konya Gençlerbirliği taraftarları alt gelir grubuna mensup insanlardan oluşmaktayken Konya İdman Yuvasının yönetiminin ve taraftar grubunun şehrin iş adamlarından oluşması sebebiyle bu rekabet daha ileri bir boyuta taşınmıştır (Tarihçe 2024).

Süreç içerisinde Konya'da Selçukspor, Meramspor ve Çimentospor futbol takımları kurulmuşsa da bu takımlar Konya Gençlerbirliği'ne katılmıştır. Ama Konya Gençlerbirliği ve Konya İdman Yuvası arasında rekabet devam etmiştir. Bu iki takımı birleştirmek üzere çaba gösterilse de çoğu kez bu gaye başarılamamıştır. Fakat 12 Eylül atmosferinde iki takım birleşmek zorunda kalmıştır. İki takımın birleşmesiyle yeşil beyaz renklere ve Anadolu Selçuklu Devletinin çift başlı kartal simgesine sahip Konyaspor böylece kurulmuştur (Tarihçe 2024). Ancak iki takımın birleşmesi otomatik olarak taraftarlar arasında birliğin beraberliğin hemen ortaya çıkmasına vesile olmamıştır. Konyaspor'un birinci lige çıkma hedefi bu anlaşmazlığa son verebilecek ortak zemin olarak süreç içerisinde taraftarları birleştirmiştir. Şehrin ağırlıklı olarak homojen bir yapıya sahip olması da futbolda birlik beraberlik duygusunun önemsenmesinde etkili olmuştur. Birliğin sağlanmasıyla başarının geleceğine duyulan inanç günümüzde de Konyaspor tribün grupları nezdinde varlığını sürdürmektedir.

Konyasporun tarihinin işaret ettiği gibi takım kentin insanlarını ve taraftarlarını kurtuluş savaşında bir araya getirip ülkenin kurtuluşu gibi ortak bir telosa uygun bir şekilde birlikte mücadeleye sevk ederken savaş sonrasında ise taraftarları kentin ve takımının başarılı olması ortak ülküsü etrafında kenetlenmiştir. Bu tarihsel süreçte takımın taraftarları, komüniteryen bir ruhla ortak paylaşılan mekanlarda bir araya gelip kolektif bilinci, bilgileri, yetenekleri, öncelikleri, uzlaşısı, etkili iş birliği ve uygulamayı öğrenip güven, karşılıklılık ve ait olma duyguları esasında toplumla bir bağ ve adanmışlık geliştirmişlerdir.

2014 yılına kadar şehir merkezinde bulunan Konya Atatürk Stadında maçlarını oynayan Konyaspor 2014 yılından itibaren Konya Büyükşehir Belediye Stadyumunda maçlarını oynamaktadır. Şu anki stadı kırk iki bin kişiliktir. Süreç içerisinde Nalçacılar, Nalçacı Gençlik, Şehri Müdafaa ve Green White gibi tribün grupları ortaya çıkmış ve maçlarda Konyaspor'u desteklemişlerdir. Konyaspor takımı kurulduğu tarihten bu yana tribün gruplarının desteğini yoğun olarak arkasında hissetmiştir. Stadın taşınması bu anlamda taraftar ve tribün kitlesinin Konyaspor'a olan ilgisinde bir değişikliğe sebebiyet vermemiştir. Konya'da yaşayan yerli halk takımına destek olmak üzere her zaman stadı doldurmaktadır. Tribün gruplarının varlığı ve çalışmalarıyla bu destek organize ve sistematik bir niteliğe bürünmektedir.

4. Konyaspor Tribün Gruplarının Yapısı

Konyaspor'un tribün gruplarının sayıca çok olmadığı göze çarpmaktadır. Özellikle şehrin etnik, kültürel ve siyasal olarak homojen bir yapıya sahip olması ve birlik-beraberlik duygusuna verdiği önem neticesinde tribün gruplarının sayısının artmadığı söylenebilir. Çok sayıda tribün grubu varlığının bir zafiyet yaratabilme olasılığı ve statta tek ses olmak adına bu sayının artmasına sıcak bakılmadığı ifade edilebilir. Konyaspor destekleyen faal olarak varlığını sürdüren iki taraftar grubu vardır ve uzun geçmişe sahiplerdir. Bu iki grup da uzun yıllardır amigoluk tecrübesine sahip güçlü liderler tarafından idare edilmektedir.

Nalçacılar Taraftar Grubu ilk olarak 1983 yılında Nalçacı Gençlik adıyla kurulmuştur. Maykıl İsmail, Dalton Osman, Japon Ali, Cigo Cihangir, Baba Sabri, Sarı Muharrem, Ermeni İlhan, Borazancı İlyas, Parlak Cihangir bu tribün grubunun kuruluşunda aktif isimlerdir. Kullanılan bu takma isimler bile takım taraftarlarının komüniteryen bir toplum hissini sıcaklığını yaşadıklarının işareti olarak okunabilir. Bu taraftar grubu kurulduğu yıllarda Konya'nın en ünlü ve işlek caddesi olan Nalçacı caddesinin ismini almıştır. Bu grup son otuz yıldır Konyaspor maçlarını tribünden takip eden ve tutkuyla amigoluk yapan tribün lideri tarafından yönetilmektedir. Bu tribün lideri aynı zamanda on sekiz yıldır Nalçacılar Taraftar Derneğinin başkanlığını da yapmaktadır.

Bu grup, Kuzey Alt tribünde maçları takip etmektedir. Bu tribün grubu maç günleri dernek ve stadyum etrafında buluşarak topluca maça gitmektedir. Tezahüratlar ve marşlar eşliğinde maç saatini bekledikten sonra maç öncesinde asılan pankartlar ve hazırlanan koreografilerle takım seyircisini ve oyuncularını maç atmosferine hazırlamaktadır. Maç esnasında maçı ayakta takip etmektedirler. Maç sonunda ise çeşitli ritüelleri yerine getirerek dağılmaktadırlar. Maç günleri dışında da Nalçacılar Taraftar Derneği lokalinde bir araya gelmektedirler.

Nalçacı Taraftar Grubu 2000’li yıllarda Nalçacılar grubundan ayrılarak kurulmuştur. Bu ayrılığın ardından yatan temel gerekçe tribün liderleri arasında yaşanan kişisel anlaşmazlıklardır. Bir üye bu taraftar grubunun liderliğini yapmaktadır. Maç günleri maç öncesi, sırası ve sonrasında çeşitli ritüelleri sergileyen bu grubunu üyeleri maç günleri dışında Nalçacı Taraftar Grubu Derneğinde toplanmaktadırlar. Maçları düzenli olarak takip ettikleri; iç saha maçları ve deplasman maçlarında Konyaspor’a çeşitli şekillerde destek vermektedirler.

Bu iki taraftar grubunun pratikleri, ritüelleri ve alışkanlıkları komüniteryen niteliğe sahiptir. İki taraftar grubunun kendi lokalleri vardır ve bu lokaller her zaman açıktır. Bu lokallerde maç günü özellikle ortak ruhu yansıtmak için söylenecek marşlar ve asılacak pankartlar hazırlanmaktadır. Bu tür etkinliklerle ortak bir ülkü etrafında birleşme, bu ülkü uğrunda kolektif bilinci, bilgileri, yetenekleri, öncelikleri, uzlaş, etkili iş birliği ve uygulamayı pratiğe taşıma söz konusudur. Sosyal medya paylaşımlarından anlaşıldığı üzere bu lokallerde bir araya gelme maç günleriyle sınırlı olmayıp ve haftanın yedi günü açık olan lokalde bir araya gelerek toplum ve hayata dair her sorunun konuşulduğu bir bağlama sahiptir.

Konyaspor tribün grupları üyelerinin büyük bir kısmı öğrenci, işçi ve esnaf olan erkeklerdir. Kadınların sayısı çok azdır. Cinsiyet ve sosyal sınıf noktasında homojen bir yapı olduğu gözlenirse de tribün gruplarında toplumun her kesimin bir araya geldiği komüniteryen pratik olduğu gözlemlenmektedir.

5. Konyaspor Tribün Gruplarının Komüniteryen Pratiği

Konyaspor tribün gruplarının komüniteryen pratiği aidiyet duygusu, demokrasiye destekleri, kentsel iş birliği, şiddete ilişkin tavırları üzerinden analiz edilebilir. Aidiyet duygusu: Konyaspor tribün grubu üyeleri toplumun dışlanmış ve ezilmiş kesiminden oldukları için aralarında sıkı bir sosyal bağ olduğunu söylemek mümkündür. Üyeler arasında birlikte hareket etme ve kardeşlik duygusu baskındır. Kimliğini bulmak ve bir yere ait olmak amacıyla tribün grubuna katılmak yaygın bir gerekçedir. İnsanlar kendi kimliğini bulmak, dayanışma ve aidiyet hissi için tribün gruplarının üyesi olmaktadır. İç saha ve deplasman maçlarında maç öncesi, sırası ve sonrasında gerçekleştirilen ritüellerin bireyin kendi kimliğini bulma, bu dayanışma ve kardeşlik duygusunu perçinlemektedir. Pankart hazırlama, tezahürat yapma ve birlikte hareket etme güçlü bir toplumsal bağ yaratmaktadır.

Tribün gruplarının sadece maç günleri bir araya gelmemesi haftanın geri kalan günlerinde taraftar lokalinde buluşma imkanına sahip olması bu bağı güçlendirmeye hizmet etmektedir. Lokalde buluşan tribün grubu üyeleri aynı zamanda dünyanın ağırlığına ve bu yükün altında ezilmişliklerine dair dertlerini birbirleriyle paylaşmak zeminine sahiptir. Tribün grubu derneğinin üyelerinin maddi olarak

zor durumda olanlara birtakım sosyal yardım faaliyetlerine gönüllü olarak katılması ve aracılık etmesi sosyal bağı pekiştirmektedir.

Ramazan aylarında yardım paketi dağıtımında taraftar derneğinin aktif rol oynadığı medyaya yansımıştır (Haberdairesi, 2021). Bunun yanında tribün gruplarının işsiz olan grup üyelerine iş bulmak noktasında aktif rol üstlenmektedir. Hastalık durumunda özellikle kan bağıışı gerektiğinde taraftar derneği üyelerinin harekete geçerek birbirlerine yardımcı olmaları da güçlü bir sosyal bağın mevcudiyetine işaret etmektedir. Başka bir deyişle, Konyaspor'u destekleyen tribün gruplarının üyeleri sadece eğlenmek ve rahatlamak üzere bir araya gelmekten ziyade aynı zamanda dünyanın ağrısını paylaşmak ve kader arkadaşlığı yapmak üzere bir araya gelmektedirler. Nalçacılar Tribün grubu üyelerinin Kızılay'a kan bağıışında bulunduğu ve Covid 19 karantinasında Beyşehir ve Ilgın'da 1500 tane yardım kolisi dağıtması da bu durumu örneklendirmektedir (Anadolujansı, 2019; Haberdairesi, 2020).

Demokrasiye destekleri: Konyaspor taraftar gruplarının üyelerinin ideolojik pozisyonu Konya şehrinde genel ve yerel seçimlerinde ortaya çıkan tabloyla paralellik arz etmektedir. Bu siyasi eğilimlerine ek olarak demokrasiye ilişkin desteklerine de tanık olmak mümkündür. Belirgin bir şekilde muhafazakâr ve milliyetçi ideolojinin Konyaspor taraftar grupları üyeleri arasında baskın olduğu ve demokratik hayata desteklerine ilişkin eğilimlerini zaman zaman maçlar sırasındaki tezahüratlarında gözlemlenebilir. 28 Şubat sürecinde açık bir şekilde Konyaspor taraftar gruplarının tribünlerde Necmettin Erbakan'a destek oldukları tezahüratlar hala hafızalardadır (Çınar, 2024). O yıllarda açık bir şekilde tribün gruplarının siyasi tezahüratları dillendirdikleri bilinmektedir.

Nalçacılar Tribün grubu üyelerinin 15 Temmuz darbe teşebbüsünün ardından Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın çağrısı üzerine sosyal medya aracılığıyla kısa sürede organize olarak sokağa çıktıkları ve darbe teşebbüsüne karşı mücadele ettikleri basına ve sosyal medya paylaşımlarına yansımıştır (Sporhaber, 2016). Bu, Konyaspor tribün gruplarına üye olanların muhafazakâr görüşü benimsediklerini ve demokratik hayata destek olduklarının bir işareti olarak yorumlanabilir. Aynı zamanda bu tavır komüniteryen bir ruhla taraftarların demokratik siyasal hayata dair bir kaygıyı paylaştıkları ve sorumluluk aldıklarının göstergesidir.

Kentsel aidiyet ve İş birliği: Tüm taraftar gruplarında olduğu gibi Konyaspor tribün grupları mensuplarında da güçlü bir Konya sevgisi bulunmaktadır. Tribün grupları Konyaspor'u başarılı kılmak adına kentin diğer aktörleriyle bir iş birliği içerisinde çalışmaktadırlar. Tribün grupları iş adamlarıyla ve kulübün yönetimiyle iş birliği yapmakta, takımın maçlarına pankart, koreografi hazırlamak için gerekli malzemenin, biletlerin, otobüs temini için destek talebinde bulunmaktadır.

Tribün gruplarının Büyükşehir Belediyesi ve İlçe Belediyelerin yönetimleri ile aralarında yakın ilişkiler olduğunu ve takımın başarısı için bir sinerji içerisinde hareket ettiklerini de gözlemlemek mümkündür. Özellikle mevcut Büyükşehir Belediye Başkanının Konyaspor'un başarısı için tribün gruplarını dinlediği ve yardımcı olmak için çaba sarf ettiği yerel basına yansımaktadır (İHA, 2019). Konyaspor tribün gruplarının da Konya Büyükşehir Belediye Başkanının lehine Konyaspor stadında maçlar esnasında tezahüratlarda bulunması da bunun göstergesidir.

Konyaspor'un kulüp yönetimi de taraftar sayısını artırmak ve sosyal sorumluluk duygusunu güçlendirmek adına çeşitli projelere imza atmaktadır. “Yeni Nesil Taraftar” projesi kapsamında İl Milli Eğitim Müdürlüğü ile iş birliği içerisinde hareket edilerek çeşitli okulların öğrencileri Konyaspor maçlarına ve tesislerine davet edilmiştir. Böylece öğrencilerin Konyaspor'a aidiyet hissetmeleri için ilk tohumlar atılmış olmaktadır (Konyaspor, 2019). Kulüp yönetiminin bir diğer projesi “Yeşil Tribün Projesi” kapsamında Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği İl Müdürlüğü ile iş birliği içerisinde hareket edilerek pet şişe kirliliğinin azaltılması gayesi duyarlı taraftar bilincinin pekiştirilmesi amacına hizmet etmektedir (Sporx, 2021).

Toplumsal bir amaç uğruna paylaşılan küçük yerel bir mekân üzerinden karşılaşma ve katılım imkânı üzerinden taraftar gruplarının kentin diğer aktörleri ve yerel yönetim birimleriyle iş birliği içine girmesi, komüniteryenlerin yerele olan vurgusuna uygun bir durum arz etmektedir. Taraftarlar komüniteryen bir ruhla spor ve sporla ilgili aktivitelerin gerçekleştirildiği mahalle ve kente ait mekanlarda karşılaşmakta ve toplumsal hayata iştirak etmekte ve diğer aktörlerle iş birliği içinde hareket etmektedir.

Konyaspor'un son yıllarda kazandığı kupalarla elde ettiği sportif başarılar ve oynadığı iyi futbol gözle görülür bir şekilde tribün gruplarının güçlenmesine ve büyümesine katkı sağlamıştır. Takımın göze hoş gelen bir futbol sergilemesi çok sayıda Konyalıyı tribünlere çekerken özellikle Konya'da yaşayan gençler takıma olan desteklerini tribün gruplarına katılarak tutkulu bir şekilde göstermeyi tercih etmektedirler. Şehrin genelinde Konyaspor bayrakları ve tribün gruplarının sembolleri daha görünür hale gelmeye başlamıştır. Bu durumun şehirdeki iş birliği ve aidiyet duygusunu güçlendirdiği söylenebilir.

Tribün Grupları ve şiddet: Konyaspor tribün grupları son yıllardaki şiddetten uzak eylemleri ve etkinlikleriyle holiganizme karşı olduklarını ispat etmişlerdir. Tribün grupları arasında şiddet olaylarının eskiden sıklıkla yaşanırken 6222 sayılı yasayla bunun önüne geçilmiştir. 6222 sayılı yasanın şiddeti önlemekte bu anlamda milat olmuştur. Adli bir durum yaratacak şiddet eylemlerine karışılması durumunda cezaların ağır olduğu tribün grupları üyelerince bilinmektedir.

Şiddet ve küfür gibi eylemlerin kulübün imajına zarar vereceğini bunun da stada gelecek seyirci sayısını olumsuz etkileyeceği de tribün gruplarınca bilinmektedir. Konyaspor'un maçlarına gelen taraftar profilinin kadın ve çocukları içerecek şekilde dönüşüm geçirmesiyle de tribün grupları şiddet ve küfür gibi eylemlerden hızla uzaklaşmışlardır. Konyaspor tribün gruplarının şiddetin bir türü olarak küfür ve hakaretten uzak durmalarının ardında Konya'nın kültürü itibariyle bu tür eylemleri tasvip etmemesi de etkilidir. Passolig uygulaması da Konyaspor tribün gruplarının şiddeti önlemek noktasında önemli bir işlevi yerine getirmektedir. Bu uygulamayla küfür eden ve sahaya yabancı madde atanların sahaya girişlerinin yasaklanması caydırıcı bir niteliğe sahiptir.

Şiddetin önlenmesi noktasında tribün gruplarının komüniteryen bir amaca hizmet ettiğini söylemek mümkün görünmektedir. Konya'nın Mevlâna diyarı olması hasebiyle hoşgörü ilkesini benimseyen Konyaspor tribün grupları mümkün olduğunca diğer tribün gruplarıyla iyi geçinmeye çalışmakta ve medeni ilişkiler kurmaktadır. Bununla birlikte bazı takımların tribün gruplarının Konyaspor'a ve kente karşı politik gerekçelerle önyargılı bir tavır takındıkları da bilinen bir gerçektir. Özellikle Beşiktaş ve Göztepe takımlarının oynanan maçlar esnasında Konya şehri ve takımı aleyhine "yobaz Konya" şeklinde tezahüratlarla Konyaspor tribün gruplarını tahrik etmeye çalıştıkları maçlarda gözlemlenmektedir.

Gezi olayları sonrasında Beşiktaş Çarşı grubunun tavırları, 2017'de Konyaspor ve Beşiktaş arasında Samsun'da oynanan, Konyaspor'un kazandığı Süper Kupa finali sonrasında 'düşmanlık' dediğimiz bir durum ortaya çıkmıştır. Benzer bir düşmanlığın Göztepe tribün grupları ve Konyaspor tribün grupları arasında mevcut olduğu gözlemlenmektedir. 2017 yılında İzmir'de oynanan maç esnasında "yobaz Konya" tezahüratlarının tribünlerde yapıldığını, maç sonunda protokol tribünlerinde bir grup Göztepe'nin, Konyaspor yöneticilerinin üzerine yürüyerek "yobazlar gidin camiye namaz kılın" diye sözlü saldırıda bulunduğu medyaya yansımıştır (T24, 2017).

Konyaspor tribün grupları ve Ankaragücü taraftarları arasındaki husumet 2019 yılında Ankaragücü taraftarlarını taşıyan otobüsün kaza yapması sonucu bitmiştir. Nalçacılar grubu lideri, MKE Ankaragücü taraftarları Eren Açıkgöz ve Mert Turgut Çakır'ın trafik kazasında hayatını kaybetmesinden duydukları üzüntüyü dile getirerek Gecekondu grubu lideri Ali İmdat'ın yaptığı çağrıya destek verdiklerini açıklamıştır. Benzer şekilde Konyaspor Nalçacı Taraftar Grubu lideri de rekabetin sadece tribünde yaşandığını ve tüm taraftarların kardeş olduğunu belirterek, MKE Ankaragücü taraftarlarının girişimiyle başlayan düşmanlıkları bitirme çağrısına kulak vereceklerini dile getirmiştir (Pusula, 2019).

6222 sayılı yasanın sporda şiddet vakalarını azaltmaktaki başarısı Konyalıları tribüne çekmek noktasında etkili olmaktadır. Bu sayede, insanlar, şiddet ve küfrün azaldığı futbol maçlarına ailece gitmeyi hafta sonuna ait eğlenceli sosyal bir aktive olarak benimsemiş durumdadır. Konyaspor tribün grupları maçlarda küfrü azaltmak adına sorumluluk üstlendiklerini böylece hem seyirci hem de tribün grubu üye sayısının her geçen gün artmaktadır. Tribün grupları liderleri ve üyeleri çeşitli araçları kullanarak sempatik bir grup imajı yaratmak ve bunu güçlendirmek için uğraşmaktadır. Maçlar esnasında fiziksel şiddet ve şiddetin bir türü olan küfür ve hakaretten uzak duran Konyaspor tribün grupları sporda şiddetin önlemesi sosyal amacına katkıda bulunmaktadır. Tribün gruplarının toplumdaki aidiyet hissini ve bağını güçlendirmek üzere sosyal projelere katkıda bulunması, belirli sosyal sorumluluk konularında hassasiyet göstermesi ve buna uygun olarak dayanışma örnekleri sergilemesi komüniteryen bir ruhla hareket ettiklerini göstermektedir.

6. Sonuç

Komüniteryenizm açısından birey erdemlerden kopuk sadece soyut negatif haklar ve tercih kapasitesiyle donatılmış bir varlık olarak görülmemelidir. Hakları ve tercih kapasitesinin cazibesi içinde yolunu şaşırmış kendi menfaatinden başka her şeye kaygısız olan özne giderek yalnızlaşır ve kendisi dışındaki her şeye yabancılaşır. Komüniteryenizm açısından liberalizmin yükümsüz öznesi topluma zarar verir. Komüniteryenizm, liberal birey imgesinin sebep olduğu sosyal erozyonu durduracak toplumsal bağları güçlendirecek kurumlara, araçlara ve aktörlere duyulan ihtiyaca işaret eder. Sosyal erozyonu durdurup sosyal güveni yeniden tesis edecek kurumlardan biri spordur. Spor ve sporla ilişkili aktiviteler zarar görmüş toplumsal bağları ve aidiyet hissini yeniden kuracak ve sürdürecektir. Spor, bireylerin medeniyet erdemini tecrübe ederek sosyal dayanışma üzerinden komüniteryen düşüncedeki yerel topluluğu ve toplum hissiyatını yeniden canlandırdıkları bir anlama sahiptir. Komüniteryenizmin arzuladığı sosyal erozyonu durduracak bir kurum olarak spor dolayısıyla toplumun üyeleri yardımlaşma, dayanışma, birlikte hareket etme, diğerkamlik gibi değerleri öğrenmekte ve pekiştirmektedir. Toplumun üyeleri spor sayesinde küçük ölçekte sorumluluk almayı, kurallara uymayı, birlikte toplumsal bir amaç uğruna mücadele etmeyi, uzlaşmayı öğrenmekte ve sıkı bağlara dayalı bir toplumsal aidiyet hissi geliştirmektedir. Konyaspor tribün grupları, komüniteryenizmin öncelediği idealleri paylaşılan mekân, toplumsal kabiliyet ve toplum hissi unsurları üzerinden pratiğe taşımaktadır. Konyaspor taraftar gruplarının sahip oldukları pratikler, ritüeller ve alışkanlıklar komüniteryen niteliğe sahiptir. Özellikle ortak bir gaye etrafında birleşme, bu gaye uğruna kolektif bilinci, bilgileri, yetenekleri, öncelikleri, uzlaş, etkili iş birliği esasında uygulamayı pratiğe taşıma söz konusudur. Bu taraftar grupları yaşanan mekâna ve topluma aidiyet duygusunun yaratılması, toplum üyeleri arasında güçlü sosyal dayanışma bağlarının tesis edilmesi,

kent kimliği ve kültürünün benimsenmesi, uyuşturucu madde kullanımının ve şiddetin önlenmesi, sosyal adaletin sağlanması konularında hem grup üyeleri hem de yerel halk ve aktörlerle iş birliği içinde komüniteryenizmin arzuladığı güçlü toplum için önemli bir işlevi yerine getirmektedirler.

Kaynakça

- Anadoluajansı (2019). Konyasporlu taraftarlardan karantinaya alınan mahallelere yardım kampanyası. <https://haberdaresi.com/spor/konyasporlu-taraftarlardan-karantinaya-alinan-mahallelere-yardim-kampanyasi-18837h>
- Anderson, B. (2020). *Hayali Cemaatler*. (Çev. İ. Savaşır). İstanbul: Metis Yayınları.
- Bell, D. (1995). *Communitarianism and Its Critics*. Oxford: Clarendon Press.
- Bellah, R. N., Madsen, R., Sullivan W. M., Swidler, A. ve Tipton, S. (1996). *Habits of Heart*. Berkeley: University of California Press.
- Bjork, C. ve Hoynes, W. (2022). Parents find community: youth sports as a mobile Neighborhood. *Sport in Society*, 25(11): 2284-2302.
- Coalter, F., 2007. A wider social role for sport. Who's keeping the score?. London: Routledge.
- Çınar, R. (2024). Konyaspor'da yüzleri güldüren gelişmeyi Recep Çınar açıkladı. <https://www.yenicaggazetesi.com.tr/konyaspor-da-yuzleri-gulduren-gelismeyi-recep-cinar-acikladi-764321h.htm>
- Eichberg, H. (2009). Bodily Democracy: Towards A Philosophy of Sport For All. *Sport, Ethics and Philosophy*, 3(3): 441-461.
- Etzioni, A. (1993). *The Spirit of Community*. New York: Crown Publishers.
- Etzioni, A. (1995). Introduction. (Ed. Etzioni A.) *New Communitarian Thinking*. Charlottesville&London: University Press of Virginia.
- Etzioni, A. (2000). *The Third Way to a Good Society*. London: Demos.
- Etzioni, A. (2001). *Monochrome Society*. Princeton&Oxford: Princeton University Press.
- Frazer, E. (2006). *The Problems of Communitarian Politics*. London&New York: Oxford University Press.
- Gammelsæter, H. (2021). Sport is not industry: bringing sport back to sport management. *European Sport Management Quarterly*, 21(2): 257-279.

- Haberdaresi (2020). Konyaspor taraftarından Kızılay'ın "acil kan bağışı" çağrısına destek. <https://www.aa.com.tr/tr/turkiye/konyaspor-taraftarindan-kizilayin-acil-kan-bagisi-cagrisina-destek/1363477#:~:text=Konyaspor%20Nal%C3%A7ac%C4%B1l%C4%B1lar%20Taraftarlar%20Derne%C4%9Fi%20%C3%BCyeleri,kan%20deste%C4%9Finde%20bulunmaya%20geldiklerini%20s%C3%B6yledi.>
- Haberdaresi (2021). Konyaspor Nalçacı Grubu Derneği'nden 350 aileye Ramazan yardım. <https://haberdaresi.com/spor/konyaspor-nalcaci-grubu-derneginden-350-aileye-ramazan-yardim-47573h>
- İHA (2019). Başkan Altay: “Konyaspor’a destek olmaya devam edeceğiz. <https://www.ih.com.tr/haber-baskan-altay-konyaspora-destek-olmaya-devam-edecegiz-797769>
- Jarvie, G. (2003). Communitarianism, Sport, and Social Capital. *International Review for The Sociology of Sport*, 38(2): 139-153.
- Konyaspor (2019). Projeler Birleştirildi Üçlü Protokol İmzalandı. <https://www.konyaspor.org.tr/Haber/projeler-birlestirildi-uclu-protokol-imzalandi/4609>
- Kymlicka, W. (1989). *Liberalism, Culture, and Community*. Oxford: Clarendon Press.
- Macedo, S. (1991). *Liberal Virtues*. Oxford: Clarendon Press.
- MacIntyre, A. (2001). *Erdem Peşinde*. (Çev. M. Özcan). İstanbul: Ayrıntı Yayınları.
- MacIntyre, A. (1988). *Whose Justice? Which Rationality*. Notre Dame: University of Notre Dame Press.
- Newman, J. I. (2014). Sport Without Management. *The Journal of Sport Management*, 28: 603-615.
- Raikkönen, T. ve Hedman, J. (2024). Unlocking the power of sports: an exploration of the nexus between shared place, community competence, and sense of community. *International Journal of Sport Policy and Politics*, 1-19.
- Rawls, J. (1971). *A Theory of Justice*. Massachusetts: Harvard University Press.
- Rich K. A., Spaaij R. and Misener L. (2021). Theorizing Community for Sport Management Research and Practice. *Frontiers Sports Active Living*. 3:1-12.
- Rorty, R. (1995). *Olumsuzluk, İroni ve Dayanışma*. (Çev. Mehmet Küçük ve Alev Türker). İstanbul: Ayrıntı Yayınları.
- Sandel, M. (1998). *Liberalism and Limits of Justice*. 2nd Edition, Oxford: Oxford University Press.

- Sandel, M. J. (1996). *Democracy's Discontent: America in Search of a Public Philosophy*. Cambridge&Massachusetts: The Belknap Press of Harvard University Press.
- Sporhaber (2016). Konya taraftarından 15 Temmuz mesajı. <https://spor.haber7.com/atiker-konyaspor/haber/2095861-konya-taraftarindan-15-temmuz-mesaji>
- Sporx (2021). Konya'da Yeşil Tribün Projesine Taraftar İlgisi Yüksek. <https://www.sporx.com/konya-da-yesil-tribun-projesine-taraftar-ilgisi-yuksek-SXHBQ949714SXQ>
- Stenling, C. ve Fahlen, J. (2009). The order of logics in Swedish sport– feeding the hungry beast of result orientation and commercialization. *European Journal for Sport and Society*, 6(2): 121-134.
- Tarihçe (2024). www.konyaspor.org.tr/kulup
- Taylor, C. (2011). *Modernliğin Sıkıntıları*. İstanbul: Ayrıntı Yayınları.
- T24 (2017). Göztepe-Konya maçında "Yobazlar gidin camiye namaz kılın" tartışması. <https://t24.com.tr/video/goztepe-konya-macinda-34yobazlar-gidin-camiye-namaz-kilin34-tartismasi,10961>
- Waardenburg, M. (2016). Which wider social roles? An analysis of social roles ascribed to voluntary sports clubs. *European Journal for Sport and Society*. 13(1): 38-54.
- Walzer, M. (1984). *Spheres of Justice*. Basic Books.
- Warner, S., Kerwin, S. ve Walker, M. (2013). Examining Sense of Community in Sport: Developing the Multidimensional 'SCS' Scale. *The Journal of Sport Management*. 27: 349-362.

Extended Summary

Communitarianism has been on the agenda of political philosophy and intensely discussed for the last fifty years. Defining communitarianism means, in a sense, saying something about what is missing in liberalism. Liberal political theory is a theory that centers on the autonomy, uniqueness and rights of the individual. Many classical liberal thinkers accept the autonomy and the right to choose the individual above all other values; they see the individual's ability to live the life he/she wants and to make his/her choices freely as sufficient tools for self-realization.

This perspective is considered atomistic by the communitarian thinkers mentioned above. From the perspective of communitarianism, when the individual is equipped with only abstract negative rights and the capacity for choice, disconnected from virtues, this anachronistic, unhistorical individual would have destructive effects on historical and social reality. This subject, who is unconcerned about everything other than his/her own interests, gradually becomes lonely and alienated from everything other than himself/herself. This atomistic subject, who looks good on paper but becomes lonely and indifferent in practice, harms society directly and indirectly. It abandons the common good in the political sphere and sees the political sphere as a means of maximizing individual interests. It adopts the market as a medium where everything that comes to mind is bought and sold. It is ready to destroy every institution in the social sphere as an excess that will be given up when the time comes. As a result, alienation, loneliness, high crime rates, increase in suicide cases, increase in divorce rates, neighborhoods and ghettos separated by social classes become widespread in society.

The main emphasis of the communitarian approach is on the need for institutions, tools and actors that will strengthen social ties and stop the social erosion caused by the lonely and unburdened subject of liberalism. One of the mediums that will stop social erosion and re-establish social trust is sports. Although there is a widespread tendency to accept sports as a phenomenon related only to individual physical development, they also have a social context. Here, the social context of sports transforms it into a research object of communitarianism as such a phenomenon.

It is obvious that sports have physical benefits for people. However, it can be stated that sports provide social benefits in addition to physical benefits and that this is at least as important as physical development for the individual. Sports have some social reflections for all community forms from the smallest to the largest scale. Sports contribute to social life in the reinforcement of democratic culture. While sports have a role in the construction of nations on a large scale, they also have some social and political reflections in the development of democracy. Sports create an environment where the virtues of freedom, equality, social unity and solidarity are reinforced. Democracy is more than just a phenomenon that includes abstract political rules. Democracy has a dimension based on social communication where people come together in voluntary communities for the purpose of self-government. Democracy is a place where people physically meet and share life. In this sense, sports form a ground that brings people together and allows them to get to know each other.

It is possible to see the important contribution that sport provides to social life especially in terms of reinforcing the sense of solidarity. Due to liberalism's atomistic understanding of the individual and the self-sufficient autonomous subject understanding, the virtue of solidarity in social life has been displaced and pushed out of social life in all societies. However, sports serve to practice the virtue of solidarity in the most intensive way. People from different social backgrounds acquire the habit of voluntarily struggling for a certain purpose. An individual who is part of sporting activities experiences the pleasure and warmth of acting as a group for a purpose that benefits society. S/he has the opportunity to learn to transfer this virtue that s/he experiences in sports to other areas of life, both directly and indirectly.

Sports and sports-related activities are, in a sense, a means of both developing oneself physically and serving the common good of society. Sports revitalize the local community in communitarian thought by ensuring the social harmony between the members of the society. In this society, all activities, including sports and sports-related fandom, are a training ground where values such as cooperation, solidarity, acting together, and altruism are learned and reinforced. Through sports, members of society learn to take responsibility on a micro scale, to obey the rules, to struggle together for a social purpose, and to compromise.

Sports are a force that brings different individuals together in society and reinforces the sense of community. Through sports and sports-related activities, people have the opportunity to tell a common story and to connect through this story. Sport is a way of meeting and offers the opportunity to participate. People meet in neighborhood and city spaces where sports and sports-related activities are carried out and participate in social life. Thus, sports establish individual ties to the neighborhood and the city. Encountering in a sporting space turns into a ground for individuals to practice collective ability in the process. Social ability is the element through which individuals learn collective consciousness, knowledge, skills, priorities, consensus, effective cooperation and application through sports. The sense of community is the element that corresponds to a bond and dedication towards society based on individuals' feelings of trust, reciprocity and belonging. Local sports clubs and the fan groups clustered around them to fulfil important functions in terms of collective action by community members and the creation of social ties in accordance with the communitarian theory.

To date, there have been many studies on communitarianism in the field of philosophy in the literature. There are also many studies in the field of sports management that examine the relationship between sports and society. However, studies that directly address the relationship between sports and communitarianism are rare. This article, unlike the previous study and the one mentioned above, examines the arguments of communitarianism through Konyaspor fan groups. First, the relationship between the individual and society in communitarianism is explained in the study. Second, the sports context of communitarianism is revealed. Third, the communitarian nature of Konyaspor fan groups is analyzed. This study argues that Konyaspor fan groups act with a communitarian spirit in order to strengthen social ties.

Konyaspor fan groups carry the ideals prioritized by communitarianism into practice through shared space, social ability and sense of community. The practices, rituals and habits of Konyaspor fan groups have a communitarian nature. In particular, there is a matter of uniting around a common goal, and putting collective consciousness, knowledge, skills, priorities, consensus and effective cooperation into practice for this goal. These fan groups fulfil an important function for the strong society desired by communitarianism in cooperation with both group members and local people and actors in creating a sense of belonging to the place and society in which they live, establishing strong social solidarity ties among members of the society, adopting urban identity and culture, preventing drug use and violence, and ensuring social justice.

J-Eğrisi Hipotezi Üzerine Bir Uygulama

Osman Cenk KANCA¹

Öz

İktisat politikalarının oluşum sürecinde döviz kuru ile dış ticaret dengesi arasındaki ilişki(ler), politika yapıcılar için değerli makroekonomik göstergeler olarak düşünülebilir. Politika yapıcılar, döviz kuru değişikliklerinin kısa ve uzun dönemde dış ticaret dengesini nasıl etkilediğine dair bilgileri kullanarak zaman içerisinde optimal dış ticaret dengesini hedefleyebilirler. Burada dış ticarete konu malların ihracat ve ithalat miktarlarının ve ihracat ve ithalat fiyatlarının döviz kuruna tepkisi belirleyici olabilmektedir. Neredeyse tüm ülkeler dış ticaret dengesi sorunlarıyla karşılaşmaktadırlar, ancak bu sorunların daha çok gelişmekte olan ülkelerde görüldüğü belirtilebilir. Bu bağlamda döviz kuru ile dış ticaret dengesi arasındaki makroekonomik ilişki özellikle gelişmekte olan ülkelerdeki politika yapıcılar açısından temel öneme sahip bir konudur. İktisat kuramında dış ticaret dengesinin değerinin reel döviz kuru hareketlerine tepkisi J-eğrisi ile tanımlanmakta ve reel bir değer kaybının başlangıçta dış ticaret dengesi açığını kötüleştirdiği ancak zamanla onu iyileştirdiği bilinmektedir. Bu çalışmada amaç, Türkiye’de 1980-2023 döneminde J-eğrisi etkisini araştırmaktır. Bazı zaman serisi tekniklerinin kullanıldığı bu çalışmada, kullanılan değişkenler arasında uzun dönemli ilişkiye rastlanmış ve etki-tepki analizi sonucunda görece zayıf düzeyde J-eğrisi etkisinin geçerli olduğuna dair ampirik sonuçlara ulaşılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Döviz Kuru, Dış Ticaret Dengesi, J-Eğrisi, Uzun Dönem Etki, Etki-Tepki Fonksiyonları, Nedensellik

An Application on the J-Curve Hypothesis

Abstract

In the process of forming economic policies, the relationship(s) between the exchange rate and the foreign trade balance can be considered as valuable macroeconomic indicators for policy makers. Policy makers can target the optimal foreign trade balance over time by using information on how exchange rate changes affect the foreign trade balance in the short and long run. In this case, the response of the export and import quantities of the goods subject to foreign trade and the export and import prices to the exchange rate can be decisive. Almost all countries face foreign trade balance problems, but it can be stated that these problems are more common in developing countries. In this context, the macroeconomic relationship between the exchange rate and the foreign trade balance is a fundamental issue, especially for policy makers in developing countries. In economic theory, the response of the value of the foreign trade balance to real exchange rate movements is defined by the J-curve, and it is known that a real depreciation initially worsens the foreign trade balance deficit but improves it over time. The aim of this study is to investigate the J-curve effect in the period 1980-2023, in Turkey. In this study, in which some time series techniques were used, a long-run relationship was found between the variables used and as a result of the impulse-response analysis, empirical results were reached that the J-curve effect was valid at a relatively weak level.

Keywords: Exchange Rate, Foreign Trade Balance, J-Curve, Long Run Effect, Impulse-Response Functions, Causality

¹ Doç. Dr., Atatürk Üniversitesi, Sosyal Bilimler MYO, Dış Ticaret Bölümü, osmancenkkanca@hotmail.com, <https://orcid.org/0000-0003-3381-381X>.

Bu makaleye atıfta bulunmak için: Kanca, O. C. (2025). J-Eğrisi Hipotezi Üzerine Bir Uygulama. *Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 27 (1), 103-122. <https://doi.org/10.26745/ahbvuibfd.1566263>.

To cite this article: Kanca, O. C. (2025). An Application on the J-Curve Hypothesis. *Ankara Hacı Bayram Veli University Journal of the Faculty of Economics and Administrative Sciences*, 27 (1), 103-122. <https://doi.org/10.26745/ahbvuibfd.1566263>.

Giriş ve Teorik Arka Plan

Dış ticaret dengesi ile reel döviz kuru arasında bulunan etkileşim uzun süredir iktisatçıların ilgisini çekmektedir. Bu ilişkinin zamanla farklılık gösterdiğine yönelik genel bir kanı da bulunmaktadır. Şöyle ki, dış ticaret dengesinin kısa ve uzun dönemli tepkilerinin farklı olacağı ileri sürülmektedir. Zira, dış ticaret dengesi ile döviz kuru arasındaki bağ ülkeden ülkeye farklı olmakla birlikte, ülkelere özgü iktisadi, sosyal ve politik bir boyutu bulunan ve uluslararası yönü kuvvetli olan faktörlere göre şekillenebilmektedir. Kronik ödemeler dengesi açığıyla karşı karşıya olan ülkeler için önemli bir politika seçeneğinin, sabit kur sistemlerinde para biriminin devalüasyonu olduğu bilinmektedir. Bu yöntem, aşırı değerlenmiş yerel paranın değerini azaltmak, uluslararası rekabet potansiyelini ve sonuçta ihracatı arttırmak amacıyla kullanılmaktadır (Reinhart, 1995; Salvatore, 2013). Ancak, uluslararası ticaret literatüründe devalüasyonun ödemeler dengesini veya dış ticaret dengesini iyileştirip iyileştirmeyeceğine ilişkin kesin bir kanıya varılamamıştır. Devalüasyonun ticaret dengesi üzerindeki bu gecikmeli düzeltme etkisi, dış ticaret dengesinin zaman içinde izleyeceği yol nedeniyle “J-Eğrisi” olgusu olarak adlandırılmaktadır (Bahmani-Oskooee ve Kantipong, 2001; Rose ve Yellen, 1989). Sabit kur sisteminde devalüasyona bağlı olarak para biriminin değer kaybının başlangıçta dış ticaret dengesini kötüleştirdiği, ancak zamanla dış ticaret dengesinin iyileştiği ve dolayısıyla dış ticaret dengesinin zaman içindeki tepkisinin eğimli bir J şekli oluşturduğu ileri sürülmekte ve yaygın olarak inanılmaktadır.

Özellikle gelişmekte olan ülkelerde, dış ticaret dengesindeki dalgalanmalar cari işlemler bilançosu (CİB) üzerinde ve ödemeler dengesinde büyük rol oynamaktadır. Dış ticaret açığını azaltmak için ülkeler, daraltıcı mali veya parasal politikalar da dahil olmak üzere harcama azaltıcı politikalar veya para birimi devalüasyonu/değer kaybından oluşan harcama değiştirici politikaları uygulayabilmektedirler. Para biriminin değer kaybı, harcamaları yurtdışından yurtiçi ülkeye kaydırmak için benimsenmektedir. Bu sebepten ötürü, dış ticaret dengesinin toparlanması beklenmektedir. Ancak, dış ticaret dengesinin kısa ve uzun dönemde bir para biriminin değer kaybına verdiği tepki aynı olmayabilmektedir. Bazı ayarlama gecikmeleri nedeniyle, bir devalüasyondan sonra dış ticaret dengesinde beklenen toparlanma kısa dönemde gerçekleşmeyebilmekte, hatta dış ticaret dengesi kötüleşebilmektedir. Ayarlama ortaya çıkmaya başladığında, dış ticaret dengesi bir süre sonra (uzun dönemde) iyileşebilir. Bu durum J-eğrisi hipotezi altında incelenmektedir (Bahmani-Oskooee ve Ratha, 2004; Harberger, 1950).

J eğrisi hipotezini açıklamaya dönük aşağıdaki ilk denklemde dış ticaret dengesi (TB_t) ihracat değeri (Q_{x_t}) eksi ithalat değeri (Q_{m_t}) olarak tanımlanmaktadır (Lal ve Lowinger, 2002);

$$TB_t = Q_{x_t} \cdot P_{x_t} - Q_{m_t} \cdot P_{m_t} \quad (1)$$

Burada: Q_{x_t} , t zaman dilimindeki ihracat hacmini; P_{x_t} , t zaman dilimindeki ihracatın yerel para birimi cinsinden fiyatını; Q_{m_t} , t zaman dilimindeki ithalat hacmini; P_{m_t} , t zaman dilimindeki ithalatın yerel para birimi cinsinden fiyatını göstermektedir. Bir ülkenin esnek kur sisteminde para biriminin değer kaybetmesi veya sabit kur sistemi altında ülkenin para biriminin diğer para birimlerine kıyasla değerinde düşüşe neden olmaktadır. Bu gelişmenin bir ülkenin ihracatını yabancı para birimi cinsinden nispeten daha ucuz hale getirirken, ithalatını yerel para birimi cinsinden nispeten daha pahalı hale getirmesi beklenmektedir. Çünkü ihracat fiyatlarında bir düşüşün ihracat talebindeki miktarda bir artışa neden olurken, ithalat fiyatındaki bir artışın ithalat talebinde bir miktar bir azalmaya neden olacağı umulmaktadır. İthalat ve ihracatın arz ve talebindeki belirli kısıtlamalar karşılanırsa, bir para biriminin değer kaybetmesi ihracat değerinde bir artışa ve ithalat değerinde bir düşüşe yol açacaktır. Bu nedenle, zamanla bir ülkenin para biriminin değer kaybetmesinin dış ticaret dengesinde bir iyileşmeye yol açması beklenebilir (Rose, 1990; Marwah ve Klein, 1996).

Uzun dönemde döviz kurunda meydana gelen bir değişime karşı dış ticaret dengesinin tepkisi, Magee (1973) tarafından J-eğrisi hipotezi ortaya atılana kadar çoğunlukla Marshall-Lerner koşul yaklaşımına göre incelenmiştir. Daha sonra, literatürde döviz kuru gelişmelerinin dış ticaret dengesi üzerindeki kısa dönemli etkisine odaklanılmış ve 1970'lerin ortalarından itibaren J-eğrisi hipotezi analizlere dahil olmuştur. 1980'ler ve 1990'lardaki çoğu ampirik çalışmanın sonuçları, dış ticaret dengesi ile döviz kuru arasında doğrudan bir bağlantı olduğunu ortaya koymuştur (Bahmani-Oskooee ve Goswami, 2003). Bu çalışmalardan bazıları J-eğrisi hipotezinin geçerliliğini kabul ederken, birçoğu da bunu reddetmiştir. Ayrıca, bu konudaki ampirik kanıtlar da oldukça karmaşıktır. Devalüasyon/değer kaybından sonra J-eğrisi hipotezinin varlığını analiz eden çalışmalar, devalüasyon/değer kaybının dış ticaret dengesi üzerindeki etkisinin ülkelere, ülkelerin dış ticaret kalıplarına ve içselleştirdikleri döviz kuru yöntemine göre çeşitli sonuçları olduğunu göstermektedir. Buna göre, devalüasyon/değer kaybından sonra J-eğrisinin etkisi her ülke için farklı olabilmektedir. Türkiye ekonomisinde 1980 öncesi genel olarak sabit kur sistemi uygulanırken 1946, 1958, 1970 ve 1980'de yüksek oranlı devalüasyonlar yapılmıştır. Türk Lirasının (TL) 1989 yılında konvertibl para olması ile birlikte kirli dalgalı kur sisteminde 5 Nisan 1994 Kararları alınırken resmi olarak %15 civarında (devalüasyon gibi) TL'nin değer kaybı söz konusu olmuştur. Yönlendirilmiş sabit aralık (ya da yarı para kurulu olarak adlandırılan) 2000 ile Şubat 2001 arasında uygulanabilen Enflasyonla Mücadele Programı (EMP) çerçevesinde TL'nin değeri 1 Ocak 2000 ile 1 Temmuz 2001 dönemi (18 aylık dönem) için 1

dolar + 0,77 eurodan oluşan sepete sabitlenmiştir. TL'nin değerlendirildiği EMP çerçevesinde artan dış ticaret açıkları nedeniyle Kasım 2000'de bankacılık krizi, 17 Şubat 2001'de ise döviz kuru krizi baş göstermiştir. Kriz öncesi 1 doların TL karşılığı 690 bin TL civarında iken döviz krizi sonrası TL'nin değer kaybı yüksek oranlı bir devalüasyon gibi %40 civarında olmuştur. Dolayısıyla TL'nin %40 gibi çok yüksek oranda değer kaybı, 23 yıl önce, 2001 yılında gerçekleşmiş olup, 2001 krizi iflas eden bir esnafın başbakanlık önünde yazar kasa fırlatması olayı bağlamında birçok kişinin hafızasında yer etmiş durumdadır. Bu şekilde zaman içerisinde Türkiye ekonomisi özelinde görülen devalüasyon uygulamaları ile 1994 ve 2001'de yaşanan TL'nin yüksek oranlı değer kayıpları ve olası makroekonomik etkileri, bu çalışmanın önemini ortaya koymaktadır.

Türkiye ekonomisine ilişkin veriler ile zaman serisi tekniğinden faydalanılarak J-Eğrisini analiz etmeyi amaçlayan bu çalışma, şu şekilde planlanmıştır. Giriş ve teorik arka planın ardından, ikinci bölümde, literatür taraması bağlamında J-Eğrisi hipotezi ile alakalı yapılan bazı çalışmaların, kısa bir sunumu verilmiştir. Üçüncü kısımda, çalışmada kullanılan model, veri seti ve ekonometrik teknikler açıklanmış; dördüncü bölümde varılan ampirik sonuçlar sunulmuştur. Son bölümde ise, ulaşılan ampirik bulguların kritiği ele alınmıştır.

2. Literatür

Bugüne kadar J-eğrisi hipotezinin geçerliliği birçok yazar tarafından farklı ülkeler için çeşitli ampirik teknikler uygulanarak test edilmiştir. Bu alandaki çalışmalar incelendiğinde, J-eğrisi hipotezinin geçerli olup olmadığı konusunda farklı sonuçlar elde edildiği ve devalüasyonun dış ticaret dengesini iyileştirdiği gibi kötüleştirdiğine dair birçok göstergenin bulunduğu görülmektedir.

Bu kapsamda, Miles (1979), 1956-1972 dönemini esas alarak 14 ülke için yaptığı analizde, mali ve parasal politikaların döviz kuru-dış ticaret ilişkisi üzerindeki etkilerini esas alarak, devalüasyonun esas etkisinin ödemeler dengesi üzerinde olduğunu ve dış ticaret dengesini iyileştirmede bir etkisinin olmadığını tespit etmiştir.

Bahmani-Oskooee (1985), 1973-1980 döneminde 4 ülke ekonomisi için Almon Gecikme Modeli'ni kullandığı çalışmada, Yunanistan, Hindistan ve Kore'de J-eğrisinin geçerliliğine dair kanıtlar elde etmiştir. Ayrıca, döviz kurları ile dış ticaret dengesi arasında uzun dönemli bir ilişkinin varlığına yalnızca Tayland ekonomisinde rastlanmıştır.

Felmingham (1988), Avustralya için J-eğrisini 1965Q1–1985Q2 döneminde ekonometrik olarak araştırmıştır. Yazar, J-eğrisinin bahsi geçen dönem için geçerli olmadığını bulmuştur. Noland (1989), Japonya'da 1970Q1-1985Q4 dönemi için gama dağıtılmış gecikme modelini kullanarak ihracat ve ithalat talebini ve ihracat arzını tahmin etmiştir. Analizin sonucuna göre, Japonya dış ticaret

dengesinin J-eğrisi hipotezinin başlangıçta kötüleştiğini, ardından devalüasyona yanıt olarak yedi ila sekiz çeyrek arasında dengeye ulaşarak iyileştiğini sonucunu bulmuştur.

Hsing ve Savvides (1996), Kore ve Tayvan için J-eğrisi etkisini test etmişlerdir. Tahmini sonuçları, kısıtlanmamış dağıtılmış gecikmeli model kullanılan çalışmada J-eğrisi etkisinin varlığı görülmemiştir. Zhang (1996), 1991-1996 yılları arasındaki dönemde Çin'de Eşbütünleşme yaklaşımı ve Granger yöntemlerini uygulamış ve döviz kurunun dış ticaret dengesine Granger anlamda nedeni olmadığını bulmuştur. Dolayısıyla, J-eğrisi etkisinin ortaya çıkmadığı anlaşılmıştır.

Durusoy ve Tokatlıoğlu (1997), çalışmalarında, J-eğrisini Türkiye için test etmek amacıyla 1987-1995 üç aylık verilerini kullanarak Almon yaklaşımını dağıtılmış gecikmeli modellere uygulamışlardır. Ekonometrik analiz sonucunda, J-eğrisinin Türkiye'de geçerli olduğu bulunmuştur.

J-eğrisi hipotezi Japonya için Gupta-Kapoor ve Ramakrishnan (1999) tarafından araştırılmıştır. 1975-1996 dönemi boyunca üç aylık verileri kullanan yazarlar etki tepki fonksiyonu sonucunda J-eğrisi etkisinin Japonya için geçerli olduğu neticesine varmışlardır. Kapoor ve Uma (1999), Japonya üzerine 1975-1996 dönemini ECM yöntemiyle incelemişler ve Japonya'da J-eğrisi etkisinin geçerli olduğunu bulgulamışlardır.

Wilson (2001), Singapur, Malezya ve Kore ekonomilerini 1970-1996 dönemi için incelemiş ve eşbütünleşme analiz neticesinde söz konusu ülkeler için J-eğrisine ilişkin zayıf bulgulara rastlamışlardır. Akbostancı (2002), çalışmasında, 1987-2000 döneminde Türkiye için J-eğrisinin varlığını, üç aylık veriler kullanılarak araştırmıştır. Hata düzeltme modelinin kullanıldığı çalışmada sonuçlar kısa dönemde J-eğrisi hipotezini tam olarak desteklememektedir. Hacker ve Hatemi (2003), 1997-2000 periyodunda Belçika, Danimarka, Hollanda, Norveç, İsveç ekonomilerini Etki-Tepki Fonksiyonları tekniğiyle incelemişler ve J- eğrisi hipotezini destekler sonuçlar bulmuşlardır.

Narayan (2004), 1970-2000 dönemi için Yeni Zelanda dolarındaki devalüasyondan sonra J-eğrisi etkisini araştırılmıştır. Bu bağlamda, dış ticaret dengesinin reel efektif döviz kuru değişikliklerine duyarlılığı için etki tepki analizi kullanılmıştır. Sonuçlar, değer kaybının ilk 3 yıl boyunca dış ticaret dengesini bozduğunu ve ardından onu toparladığını ortaya koymaktadır. Bu sonucun J-eğrisini desteklediği görülmektedir. Arora vd., (2003), 1977-1998 yılları arasındaki verilerle Hindistan ve en büyük yedi dış ticaret ortağı için ARDL tekniğini kullanarak, uzun dönemde devalüasyonun dış ticaret dengesini düzelttiğini, ancak kısa dönemde J eğrisinin geçerliliğine yönelik bir gösterge olmadığı sonucuna varmıştır. Stučka (2004) döviz kurunun değer kaybının Hırvatistan'ın dış ticaret dengesi üzerindeki etkisini araştırmıştır. Çalışmada 1994-2001 dönemi için üç aylık veriler kullanılmış ve eşbütünleşme yaklaşımı uygulanmıştır. Test sonuçları J-eğrisi etkisinin varlığını göstermektedir.

Yamak ve Korkmaz (2005), değişik mal gruplarını esas aldıkları çalışmalarında, 1995-2004 döneminde döviz kuru ve dış ticaret arasında uzun dönemde ilişki bulunmadığı sonucuna ulaşmışlardır. Lee ve Chinn (2006), 1979-2000 dönemi üç aylık verilerle G-7 ülkeleri için VAR modeliyle araştırmışlar ve bu ülkelerde J-eğrisi hipotezinin var olmadığını belirtmişlerdir. Halıcıoğlu (2007), Türkiye ile dokuz ülke ekonomisinin (İtalya, ABD, Almanya, Avusturya, Fransa, İsviçre, İngiltere, Belçika ve Hollanda) arasındaki ikili ticaretin J-eğrisi etkilerini VECM'yi kullanarak incelemiştir. Ampirik bulgulara göre, Türkiye'de J-eğrisinin geçerliliğine dair hiçbir kanıt bulunmamaktadır.

Peker (2008), 1992-2006 dönemi için Türkiye'de eşbütünleşme ve VECM yardımıyla, döviz kurundaki artışın kısa ve uzun dönemde dış ticaret dengesini olumsuz etkilediğini, dolayısıyla J-eğrisi hipotezinin geçerli olduğunu bulmuştur. Yuen-Ling vd., (2008), J-eğrisi hipotezinin 1955-2006 döneminde Malezya ekonomisi için desteklenmediğini savunmuşlardır. Yavuz vd., (2010) ARDL yaklaşımıyla, 1988-2007 dönemi için üç aylık veriler ile değişkenler (dış ticaret dengesi, iç ve dış gelir ve reel döviz kuru) arasındaki eşbütünleşme ilişkilerini araştırmıştır. Analiz neticesinde J-eğrisi hipotezinin kısa dönemde Türkiye için geçerli olduğu ortaya konulmuştur.

Petroviç ve Gligoriç (2010), çalışmalarında, hem Johansen hem de otoregresif dağıtılmış gecikme yaklaşımını sırasıyla kullanmışlar ve uzun dönemli tahminler elde etmişlerdir. Sırbistan'daki döviz kuru değer azalmasının uzun dönemde dış ticaret dengesini iyileştirdiğini, kısa dönemde ise J-eğrisi etkisi yarattığını göstermektedir. Yazıcı ve Klasra (2010), 1986-1998 yıllarını kapsayan veriler için Almon gecikme tekniği, eşbütünleşme yöntemi ve etki tepki fonksiyonunu kullanarak devalüasyonun Türkiye ekonomisinin dış ticaret dengesi üzerindeki tepkisini araştırmış ve J-eğrisinin imalat ve madencilik endüstrileri için geçerli olmadığını tespit etmişlerdir.

Jamilov (2011), 2006-2009 yılları arasında Azerbaycan ekonomisini Johansen eşbütünleşme tekniği ve Vektör Hata Düzeltme Modeliyle incelemiş ve J-eğrisi hipotezinin geçerli olduğunu bulgulamıştır. Benzer bir çalışma Aziz (2012) tarafından Bangladeş'in dış ticaret dengesi için yürütülmüştür. Yazar, 1980-2009 dönemi için üç aylık verileri kullanarak ECM ve VAR tekniğini kullanmış ve Bangladeş'in dış ticaret dengesi için J eğrisinin kanıtını bulmuştur. Okay, vd., (2012) reel efektif döviz kurunun Türkiye ekonomisi için dış ticaret dengesi üzerindeki etkilerini analiz etmişlerdir. Çalışma VEC modeli kullanılarak tahmin edilmiş ve 2003:1 ile 2010:12 arasındaki dönemde aylık veriler kullanılmıştır. Analizin sonucuna göre reel efektif döviz kuru uzun dönemde cari hesap dengesini olumsuz etkilemektedir. Öte yandan, etki-tepki fonksiyonuna göre Türkiye ekonomisi üzerinde bir J-Eğrisi etkisi olduğu belirlenmiştir.

Kyophilavong, vd., (2013), 1993-2010 döneminde Laos için ARDL yöntemini kullanmışlar ve J-eğrisi hipotezinin geçerli olduğu tespit etmişlerdir. Kennedy (2013), Kenya'nın dış ticaret dengesinin belirleyicilerini incelemek için 1963-2012 dönemi arasındaki yıllık verileri kullanmıştır. Yazar, Johansen eşbütünleşme tekniğini ve hata düzeltme modelini kullanmış ve bulgular, reel döviz kuru değer kaybının dış ticaret dengesi üzerinde uzun dönemli olumlu etkileri olduğunu göstermiştir. Hussain ve Haque (2014), çalışmalarında 2000-2010 dönemini 49 gelişmekte olan Afrika ülkesi için panel veri analiziyle irdelemişler ve J-eğrisi hipotezinin geçerli olduğunu vurgulamışlardır. Pirimbaev ve Oskonbaeva (2015), Kırgızistan'da 2000-2013 yılları arasındaki verilerle ARDL modelini uygulayarak J-eğrisinin kısa dönemde geçerli olmadığı ve Marshall-Lerner koşulunun uzun dönemde gerçekleştiği sonucuna ulaşmıştır.

Yılmaz vd., (2017) J-eğrisinin Türkiye için geçerli olup olmadığını analiz etmişlerdir. 1989-2014 yılları arasındaki yıllık verileri kullanan yazarlar ARDL yaklaşımını kullanmışlar ve değişkenler (dış ticaret dengesi, Türkiye'nin GSYİH'sı, dünyanın GSYİH'sı ve reel döviz kuru) arasında uzun dönemli bir ilişki olduğunu bulmuşlardır. Öte yandan, reel döviz kuru katsayısının uzun dönemde önemsiz ancak kısa dönemde anlamlı ve pozitif olduğu sonucuna varmışlardır. Bu durum J-eğrisinin geçerli olmadığı şeklinde yorumlanmıştır.

Kurtoviç (2017), Arnavutluk ekonomisini VECM modeliyle araştırmış ve J-eğrisinin geçerliliğine dair zayıf bulgulara ulaşmıştır. Nusair (2017), 16 Avrupa ülke ekonomisi için J-eğrisi hipotezinin varlığını incelemek amacıyla üç aylık veriler ile doğrusal ve doğrusal olmayan ARDL (NARDL) modelini kullanmıştır. Doğrusal ARDL modelinin sonuçları J-eğrisi hipotezini desteklemeyenken, NARDL modeli 12 ekonomide J-eğrisi hipotezinin geçerliliğine dair kanıtlar göstermektedir. Kılıç vd., (2018), ARDL yöntemini kullanarak 1998-2016 dönemi için Türkiye'de J-eğrisi hipotezinin geçerli olduğunu bulmuştur.

Uslu (2018), 1960-2016 dönemini temel alarak 80 ülke için panel verileri kullanarak, J-eğrisi hipotezinin yalnızca yüksek gelirli ülkelerde zayıf geçerliliğe sahip olduğunu gözlemlemiştir. Dongfack ve Ouyang (2019), Kamerun ekonomisini 1980-2016 periyodunda Johansen Eşbütünleşme Testi ve VECM tekniğiyle incelemiş ve kısa dönemde yaşanan bozulmaların uzun dönemde düzelme eğilimine girdiği görülmüştür. Bu sonuç J-eğrisi hipotezinin geçerliliğini desteklemektedir. Sivrikaya ve Ongan (2019), çalışmalarında, Birleşik Krallık ile 17 ana dış ticaret ortağı ülke arasındaki ikili ticaret modellerine dayalı J-eğrisi hipotezinin varlığını, Doğrusal Olmayan Otoregresif Dağıtılmış Gecikmeli (NARDL) eşbütünleşme yaklaşımını uygulayarak araştırmışlardır. Çalışmanın sonuçları,

Birleşik Krallık ile 17 dış ticaret ortağından herhangi biri arasındaki J-eğrisi hipotezini destekleyen hiçbir kanıt olmadığını göstermektedir.

Arı vd., (2019), Türkiye ekonomisi örneğinde 1990-2017 arası çeyrek dönemlik verilerle hem doğrusal hem de doğrusal olmayan ARDL modelleri ile test etmişlerdir. Sonuçlara göre, doğrusal olmayan ARDL modeli, doğrusal modele kıyasla J-eğrisi etkisi için daha fazla geçerli çıkmıştır. Yazgan ve Ozturk (2019), çalışmalarında 33 ülkenin ikili dış ticaret akışlarını kullanarak dış ticaret akışları, reel efektif döviz kurları ve gelirler arasındaki ilişkiyi incelemişlerdir. Ancak J-eğrisi etkisine dair kanıt bulamamışlardır. Ivanovski vd., (2020), çalışmalarında, 1970-2016 döneminde üç aylık verileri kullanarak Avustralya'da J-eğrisinin varlığını test etmişlerdir. ARDL, eşbütünleşme ve hata düzeltme metodolojileri, reel efektif döviz kurunun Avustralya'nın dış ticaret dengesi üzerindeki kısa ve uzun dönemli etkilerini incelemek için kullanılmıştır. ARDL tahminleri J-eğrisi etkisini desteklememektedir.

Bahmani-Oskooee ve Nour (2021), İtalya ve ABD arasındaki dış ticarete 58 endüstri için asimetrik J-eğrisi etkisinin varlığını doğrusal ve doğrusal olmayan modellerle incelemişlerdir. Ekonometrik test sonuçları, J-eğrisi etkisinin 12 ülkede doğrulandığını göstermektedir. Doğrusal olmayan model tahminleri, asimetrik etkilerin kısa dönemde 48 endüstride ve uzun dönemde 29 endüstride görüldüğünü ortaya koyulmuştur. Ceyhan ve Gürsoy (2021), çalışmalarında, Türkiye'de J-eğrisi hipotezinin geçerli olup olmadığı araştırmışlardır. Bunun için, 1996-2019 aylık veriler kullanılarak Toda-Yamamoto ve Hatemi-J (2012) asimetrik nedensellik testi uygulanmıştır. Toda-Yamamoto nedensellik testi sonuçları, reel döviz kurundan ithalata doğru tek yönlü bir nedensellik ilişkisi olduğunu göstermektedir. Öte yandan, Hatemi-J (2012) asimetrik nedensellik testi sonuçları, reel döviz kurunda meydana gelen şokların ihracatı etkilemediğini, ithalatı azalttığını göstermektedir. Dolayısıyla, J-eğrisi hipotezinin Türkiye için geçerli olmadığı ortaya konulmuştur.

Gözen ve Bostancı (2021), çalışmalarında Türkiye ve 6 ana dış ticaret ortağı için (Rusya, ABD, Almanya, Birleşik Krallık, İtalya ve Çin) J-eğrisi hipotezini sınamışlardır. Panel veri analizi istatistiksel olarak anlamlı çıkmamıştır. Mwito vd., (2021), çalışmasında panel veriler ile, gerçek döviz kurunun Kenya'nın dış ticaret dengesi üzerindeki J-eğrisini etkisini incelemişlerdir. Simetrik döviz kuru etkileri varsayımına dayanan ARDL tahmininin bulguları, J-eğrisi etkilerini ortaya koymaktadır. Özdemir vd., (2022), çalışmalarında 2002:Q1-2019:Q4 periyodunda Avro Bölgesinde J-eğrisi hipotezinin geçerliliğini, dinamik panel veri analizi ile ele almışlardır. Ulaşılan bulgular, kısa dönemde J-eğrisi hipotezinin geçerli olmadığını vurgulamaktadır.

Mike vd., (2022), çalışmalarında, 1998-2019 dönem için üç aylık verileri kullanarak döviz kuru hareketlerinin Türkiye ekonomisindeki dış ticaret dengesi üzerindeki kısa ve uzun dönem etkilerini analiz etmişlerdir. Eşbütünleşme testi sonuçları, Türkiye'de dış ticaret dengesi ile reel efektif döviz kuru, milli gelir ve dış gelir arasında uzun dönemli bir ilişki olduğunu ortaya koymaktadır. Çalışmada daha sonra değişkenler arasındaki kısa dönemli etkileri incelemek için Hata Düzeltme Modeli (ECM) uygulanmıştır. Uzun dönemli bulgulara benzer sonuçlar elde edilmiştir. Pertiwi (2024), çalışmasında, Doğu Java Eyaleti ile en büyük dış ticaret ortağı ülkeler (Çin, Japonya ve Amerika Birleşik Devletleri) arasındaki J-eğrisi hipotezini tespit etmeyi amaçlamıştır. 2010Q1-2023Q1 zaman serisi verileriyle Doğrusal Olmayan Otoregresif Dağıtılmış Gecikmeli (NARDL) yönteminin kullanıldığı çalışmada, Doğu Java'nın ticaret ortağı ülkelerle olan ticaret dengesinde J-eğrisi etkisinin olmadığı sonucuna varılmıştır.

3. Veri, Model ve Metodoloji

Bu çalışmadaki amaç, Türkiye özelinde 1980-2023 arasındaki döneme ait yıllık veriler kullanılarak reel efektif döviz kurunun dış ticaret dengesini nasıl etkilediğini belirlemek ve J-eğrisi etkisinin olup olmadığını tespit etmektir. Bu kapsamda, ampirik model, Rose ve Yellen (1989) çalışmasından hareketle aşağıdaki gibi tanımlanmıştır;

$$LTB_t = \beta_0 + \beta_1 LGDP_t + \beta_2 LWGDP_t + \beta_3 LREER_t + \mu_t \quad (2)$$

2 numaralı denklemde; TB , ihracatın ithalata oranı olarak tanımlanan dış ticaret dengesini; $GGDP$, yurtiçi gelirin temsilcisi olarak kullanılan yurtiçi reel GSYİH'yı; $WGDP$, yabancı gelirin temsilcisi olarak kullanılan dünya reel GSYİH'sını; $REER$, reel efektif döviz kurunu; μ_t , ise hata terimini göstermektedir. Bu çalışmada analize katılan veriler Uluslararası Para Fonu'nun Uluslararası Finansal İstatistikleri (IFS, 2024), ve TCMB Elektronik Veri Dağıtım Sistemi'nden (TCMB-EVDS) sağlanmıştır. İthalata ve ihracata ilişkin veriler TCMB'den nominal değerleriyle alınmış ve USD döviz kuru serisi kullanılarak reel hale çevrilmiştir. Zincirlenmiş hacim metoduyla elde edilen $LGDP$ ve $LWGDP$ gelir değişkenlerini temsil etmektedir. Değişkenlerin simgelerinin önündeki "L" harfi söz konusu değişkenin logaritmasının alındığını belirtmektedir.

Çalışmada ilk olarak, değişkenlerin her birinin seviyelerde durağan olup olmadığı (yani birim kökleri olup olmadığı) Augmented Dickey-Fuller (ADF) testi kullanılarak incelenmiştir. Dickey ve Fuller (1979), zaman serilerinin durağanlık seviyelerini tespit etmek amacıyla farklı regresyon modellerinden yararlanmışlardır. DF testinin geliştirilmiş hali olan ADF modeli, DF modelini otokorelasyondan kurtarmak maksadıyla, irdelenen değişkenin farkının gecikmeli değeri modele eklenerek oluşturulmaktadır. Bu test ile birim köke sahip seriler *rassal yürüyüşten* arındırılmaktadır.

İkinci aşamada, Johansen-Juselius (1990) tarafından ileri sürülen eşbütünleşme analizi gerçekleştirilmiştir. Bu metoda göre, maksimum özdeğer istatistiği ile iz istatistik değerleri sonuçları tablo kritik değerleri ile kıyaslanmaktadır. Bu iki test istatistiğinin kritik değerleri Johansen-Juselius tarafından belirlenmiştir. Uygulanan testler istatistiksel açıdan eşbütünleşik vektörlerin varlığını ortaya koyuyorsa seriler arasında uzun dönemli bir ilişki olduğu varsayılmaktadır. Bu yaklaşımın temelinde, modeldeki tüm değişkenleri içsel olarak varsayması ve normalleştirme için değişken ayırımına gereksinim duyulmaması yatmaktadır (Harvey, 1989; Sevüktekin ve Çınar, 2017). Değişkenler arasında eş-bütünleşme olduğunun tespiti halinde, kısa dönem sapmalarını ortadan kaldıran bir vektör hata düzeltme mekanizması (VECM) analizi de yapılabilmektedir (Engle ve Granger, 1987, 251-276; Yamak ve Köseoğlu, 2006).

Öte yandan genellikle nedensellik testlerinde uzun dönem denge modeli ile beraber kısa dönem hata düzeltme modeli tavsiye edilmektedir. Bu modeller hem değişkenler arasındaki uzun dönemli ilişkileri, hem de kısa dönem uyumlama sürecini tümleştirme imkânı sağlamaktadır. Ayrıca, nedensellik analizi değişkenler arasındaki ilişkinin yönü konusunda içerik sunmaktadır. Bu bağlamda, değişkenler arasındaki nedensellik ilişkileri Granger nedensellik testi vasıtasıyla araştırılmıştır. Ekonometrik incelemede son bir adım olarak etki-tepki analizine bakılmış ve bir veya daha fazla değişkendeki bir şoka modelin değişkenlerinin tepkisi ölçülmeye çalışılmıştır. Etki-tepki fonksiyonları ile modeldeki değişkenler arasındaki etkileşimler incelenmiştir.

4. Ampirik Bulgular

Ekonometrik tahmin tekniklerinin çoğu, söz konusu zaman serisinin durağanlığını hesaba katmaktadır. Benimsenen yöntemler, değişkenlerin durağan olup olmasına göre önemli ölçüde değişebilmektedir. Bu nedenle, ilk olarak, model değişkenlerinin zaman serisi özellikleri, genişletilmiş Dickey-Fuller (ADF) birim kök testleri (Dickey ve Fuller, 1981) kullanılarak incelenmiştir. Bu testlerin kanıtları Tablo 1’de özetlenmiştir. Tablo 1 incelendiğinde, modelin tüm değişkenlerinin seviyesinde birim köke sahip olduğu görülmektedir.

Tablo 1: ADF Birim Kök Test Sonuçları

Değişkenler	Seviye		1.Fark	
	Sabitli	Sabitli-Trendli	Sabitli	Sabitli-Trendli
<i>LTB</i>	2.021647	-0.694459	-5.347406*	-5.436189*
<i>LGGDP</i>	3.418118	0.541131	-4.700810*	-5.795154*
<i>LWGD</i>	0.908452	-1.642087	-4.517702*	-4.755122*
<i>LREER</i>	-1.526493	-1.525332	-7.320025*	-7.815236*

Not: Gecikme uzunluğu Akaike bilgi kriteri (AIC) ile seçilmiştir. Maksimum gecikme uzunluğu 9 olarak belirlenmiştir. * %1 anlamlılık seviyesine işaret etmektedir.

Tablo 1'e bakıldığında, değişkenlerin tümünün birinci farklarda durağan olduğu izlenmektedir. Bu nedenle, değişken setinin I(1) olduğu sonucuna varılmış ve bu değişkenler arasında eşbütünleşme olasılığı araştırılmıştır. Bu bağlamda, Johansen eşbütünleşme testine gidilmiş ve sonuçlar Tablo 2'de verilmiştir.

Tablo 2: Johansen Eşbütünleşme Test Sonuçları

Maksimum Öz Değer Testi				İz Testi			
Boş (Ho) Hipotez	Alternatif Hipotez	Test İstatistiği	%5 Kritik Değeri	Boş (Ho) Hipotez	Alternatif Hipotez	Test İstatistiği	%5 Kritik Değeri
r=0	r=1	27.82301	21.13162	r=0	r>0	39.68484	29.7970
r=1	r=2	10.66682	14.26460	r≤1	r>1	11.86183	15.4947
r=2	r=3	1.195017	3.841465	r≤2	r>2	1.195017	3.84146

Tablo 2'deki sonuçlara bakıldığında, maksimum öz değer testi ve iz testi için incelenen seriler arasında uzun dönemli bir ilişkinin var olduğu izlenmektedir. Herhangi bir koentegre vektörün bulunmadığını ifade eden temel hipotez (r=0) için maksimum öz değer istatistiği 27.8 olup, %5 önem seviyesindeki kritik değer 21.1'den büyüktür. Temel hipoteze özgü iz test değeri 39.6 olup, %5 önem düzeyinde iz testi kritik değeri 29.7'den yüksektir. Ulaşılan sonuçlara bakıldığında her iki testte de %5 önem düzeyinde analize katılan seriler arasında uzun dönemli bir ilişkinin olduğu görülmüştür. Başka bir ifadeyle, analize katılan seriler arasında hem Max-Eigen hem de iz istatistiğine göre en az bir eşbütünleşmiş (co-entegre) vektör bulunmaktadır.

Çalışmada daha sonra, değişkenler arası kısa dönem ilişkileri ortaya çıkarmak amacıyla dış ticaret dengesinin bağımlı değişken olduğu bir hata düzeltme modelinin tahmini yapılmıştır. Hata düzeltme modeli test sonuçları Tablo 3'te gösterilmiştir.

Tablo 3: Hata Düzeltme Modeli Test Sonuçları

Değişkenler	Katsayı	t-istatistiği	Prob.
<i>D(LGGDP)</i>	-4.490106	-1.771570*	0.0845
<i>D(LREER)</i>	-0.001112	-2.815423**	0.0199
<i>D(LWGDP)</i>	0.400062	2.993451**	0.0037
EC(-1)	-0.777363	-5.512650***	0.0000
C	0.029037	1.664320	0.1043
$R^2=0.495160$		$F\text{-istatistiği}=12.42378$	$DW=2.275325$
Not: *** %1, ** %5, * %10 önem seviyesini, R2 denklemin açıklayıcılık ölçüsünü, EC ise denklemin hata düzeltme terimini göstermektedir.			

Tablo 3'e bakıldığında, kısa dönemde reel döviz kurunun, yurt dışı ve yurtiçi gelirin dış ticaret dengesinin ana belirleyicileri olduğu görülmektedir. Bunun yanı sıra kısa dönem hata düzeltme terimi katsayısı (EC), beklendiği üzere negatif işaretli ve anlamlı çıkmıştır. Uzun dönemde oluşabilecek sapmanın her yıl %77 kadarının ortadan kalktığı anlaşılmaktadır. Tablo 3'de yer alan bulgular; reel

kurdaki artışların (devalüasyon türü politikalar) Türkiye'nin dış ticaret dengesini görece zayıf oranda olsa bile kısa dönemde bozduğuna işaret etmektedir.

Bir sonraki aşamada reel döviz kuru ve diğer değişkenler ile dış ticaret dengesi arasındaki nedensel ilişkilerin yapılarını açıklamak için Granger (1969) tarafından ileri sürülen Granger nedensellik testinden yararlanılmıştır. Granger nedenselliği, açıklanan değişkenin cari değerinin, kendisinin ve açıklayıcı değişkenin gecikmeli değerleri tarafından belirlendiğini vurgulamaktadır. Granger nedensellik testi, bir zaman serisinin diğerini tahmin etmek için yararlı olup olmadığını belirlemek için kullanılan istatistiksel bir hipotez testidir (Erdem ve Yamak, 2016). Granger nedensellik testi yardımı ile hesaplanan sonuçlar, Tablo 4'de özetlenmiştir.

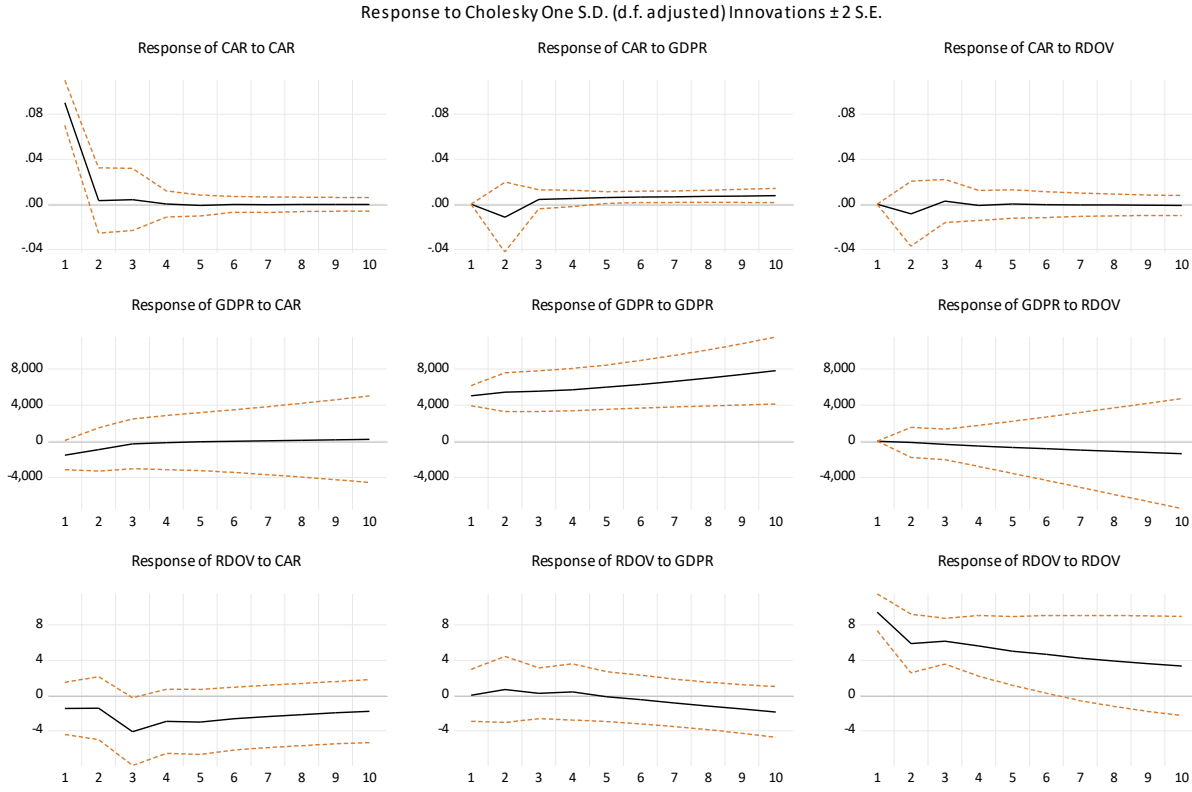
Tablo 4: Granger Nedensellik Test Sonuçları

Neden→Sonuç	Lag	F _{test}	Karar
<i>LGGDP</i> → <i>LTB</i>	2	3.61648**	Kabul
<i>LTB</i> → <i>LGGDP</i>	2	0.88596	Red
<i>LREER</i> → <i>LTB</i>	2	0.53052	Red
<i>LTB</i> → <i>LREER</i>	2	4.76252*	Kabul
<i>LREER</i> → <i>LGGDP</i>	2	0.10436	Red
<i>LGGDP</i> → <i>LREER</i>	2	2.69108***	Kabul
<i>LWGD</i> → <i>LTB</i>	2	3.86831**	Kabul
<i>LTB</i> → <i>LWGD</i>	2	0.42116	Red
Not: * %1, ** %5, *** %10.			

Granger nedensellik test tahminlerine bakıldığında, reel döviz kuru (*LREER*) ile *LTB* ve *LGGDP* arasında tek yönlü nedensellik ilişkileri olduğu görülmektedir.

Fakat, değişkenler arasındaki ilişkilerin işareti birçok modelde sağlıklı bir şekilde tespit edilememektedir. Bu durum, etki-tepki fonksiyonlarının tahminini mecburi hale getirmektedir. Etki-tepki fonksiyonunda, hata terimlerindeki bir şoka karşın içsel değişkenin tepkileri ölçülmektedir (Yamak ve Abdioğlu, 2007). Buradan hareketle; analizde kullanılan değişkenlere ait etki-tepki analizi sonuçları Şekil 1'de verilmiştir.

Şekil 1: Etki-Tepki Fonksiyonu Grafikleri



Şekil 1’de en sağdaki sütun, sistemdeki döviz kurundaki bir değişikliğe öteki değişkenlerin verdiği tepkilerin grafiklerinden meydana gelmektedir. Döviz kurunda oluşan 1 standart sapmalı şoka binaen dış ticaret dengesi 2. döneme kadar keskin bir şekilde azalmakta (kötüleşmekte), daha sonra 3. döneme kadar biraz artmakta (iyileşmekte) ve ardından dengeye gelmektedir. Görüldüğü üzere reel döviz kuru (*LREER*) artışından gelen bir standart sapmalı şoka dış ticaret dengesinin dönem boyunca, zayıfta olsa J-eğrisi beklentilerine uygun olarak çıktığı görülmektedir.

Sonuç

J-eğrisi hipotezi, politika yapıcılara ve ekonomistlere devalüasyonun hem kısa hem de uzun dönemde dış ticaret dengesi üzerindeki sonuçlarını derinlemesine analiz etmeleri için fırsatlar sunmaktadır. Bu çalışma, Türkiye’nin 1980-2023 döneminde ticaret dengesi üzerinde döviz kuru değer kaybının etkilerine ilişkin yeni kanıtlar sunarak ilgili literatürdeki bu boşluğu gidermeyi amaçlamaktadır. Bu çerçevede Rose ve Yellen (1989)’in modeli kullanılarak bazı ekonometrik yöntemlerden (Johansen eşbütünleşme, Granger nedensellik, VECM, Etki-Tepki fonksiyonu) faydalanılmıştır.

Johansen eşbütünleşme analizi neticesinde değişkenler arasında uzun dönemde eşbütünleşmenin olduğu görülmüştür. Granger nedensellik test sonuçları, reel döviz kuru ile dış ticaret dengesi arasında bir nedensel ilişki olduğunu belirtmektedir. Hata düzeltme modeline dayalı kısa dönemli dinamikler, bu yaklaşımın Türkiye'nin dış ticaret dengelerinin modellenmesinde önemli bir rol oynayabileceğini belirtmektedir. Etki- tepki fonksiyonları da, dış ticaret dengesinde reel döviz kuruna karşılık olarak oluşan şokların J-eğrisinin geçerli olduğuna ilişkin zayıf bulgulara işaret etmektedir. Yani, dış ticaret dengesinin döviz kuru şokuna kısmen tepki verdiği görülmektedir.

Döviz kuru hareketlerinin Türkiye'nin dış ticaret dengesi üzerindeki kısa dönemli etkileri negatif yönde olabilirken, uzun dönemde döviz kuru değişikliklerinin ticaret hacimleri üzerindeki etkisinin ülkenin dış ticaret açığını iyileştireceği beklenmektedir. Bu nedenle elde edilen bulgular, nispi olarak istikrarlı bir ilişkiye dair kanıtlar olduğu için döviz kuru politikalarının Türkiye'nin dış ticaret dengesini uzun dönemde hedeflemek için kullanılabileceğini göstermektedir. Bulgular ayrıca bir devalüasyon politikasının hemen işe yaramadığını ve ikili dış ticaret dengelerinin başlangıçta kötüleştiğini, ancak bir süre geçtikten sonra düzeldiğini ortaya koymaktadır. Son olarak, bu bulgular döviz kurunu istikrara kavuşturma çabalarının önemli olduğunu, ancak ticaret ortaklarının para birimlerine karşı aşırı değerli para biriminin korunmasının ihracatı caydırdığını, ithalatı teşvik ettiğini ve dış ticaret açığını artırdığını göstermektedir.

Ulaşılan ampirik bulgular kapsamında, ılımlı bir döviz kuru politikası yürütülerek ve ülkenin iç ürün pazarının güçlendirilerek dış ticaret alanındaki rekabet gücünü geliştirilmesi gerektiği, politika yapıcılara önerilebilir. Bu nedenle, politika yapıcılar, küresel pazarda ulusal ürünlerinin rekabet gücünü artırmak için ihracat yapan işletmelerin bulunduğu sektörlerin verimliliklerini artırıcı faaliyetlerine odaklanmalıdırlar. Yurtiçi üretimin güçlendirilmesine ve ihracat gelirlerinin artırılmasına odaklanılırsa, ülkenin ithalat bağımlılığının zamanla azalacağı söylenebilir. Son olarak, Türkiye'nin küresel pazarda rekabetçi kalabilmesi ve uzun zamandır negatif olan dış ticaret dengesini iyileştirebilmesi için, siyasal iktidarın uygun politikalarla dış ticarete yönelik gerçekleşen ve potansiyel tehditleri de (jeopolitik vb.) ele alması gerektiği ifade edilebilir.

Kaynakça

- Akbostancı, E., (2002). Dynamics of the Trade Balance: The Turkish J-Curve, *ERC Working Papers in Economics*, 1(5), 1-19.
- Arı, A. vd., (2019). J-Curve in Turkish Bilateral Trade: A Nonlinear Approach, *The International Trade Journal*, 33 (1), 31-53.
- Arora, S., Bahmani-Oskooee, M. ve Goswami, G. (2003). Bilateral J-Curve between India and Her Trading Partners. *Applied Economics*, 35 (9), 1037-1041.
- Aziz, N. (2012). Does a Real Devaluation Improve the Balance of Trade? Empirics from Bangladesh Economy, *The Journal of Developing Areas*, 46 (2), 19-41.
- Bahmani-Oskooee, M. (1985). Devaluation and the J-Curve: Some Evidence from LDCs, *The Review of Economics and Statistics*, 67 (3), 500-504.
- Bahmani-Oskooee, M. ve Kantipong, T. (2001). Bilateral J-Curve Between Thailand and Her Trading Partners, *Journal of Economic Development*, 26 (2), 107-117.
- Bahmani-Oskooee, M., ve Goswami, G. G. (2003). A Disaggregated Approach to Test the J-Curve Phenomenon: Japan Versus her Major Trading Partners, *Journal of Economics and Finance*, 27 (1), 102-113.
- Bahmani-Oskooee, M., ve Ratha, A. (2004). The J-Curve: A Literature Review, *Applied Economics*, 36 (13), 1377-1398.
- Bahmani-Oskooee, M. ve Nour, R. (2021). U.S.-Italy Commodity Trade and the J-Curve: New Evidence from Asymmetry Analysis, *International Economics and Economic Policy*, 18, 73-103.
- Ceyhan T. ve Gürsoy S. (2021). The J-Curve Hypothesis: An Analysis for Turkey, *Gümüşhane Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Elektronik Dergisi*, 12 (3), 1169-1181
- Dickey, D. A ve Fuller, W. A. (1979). Distribution of the Estimators for Autoregressive Time Series with a Unit Root, *Journal of the American Statistical Association*, 74, 427-431.
- Dickey, D. A. ve Fuller W. A. (1981). Likelihood Ratio Statistics for Autoregressive Time Series with a Unit Root, *Econometrica*, 49, 1057-72.
- Dongfack, L. P. S. ve Ouyang, H. (2019), The Impact of Real Exchange Rate Depreciation on Cameroon's Trade Balance, *Journal of Economic Integration*, 34 (1), 189-213.
- Durusoy, Ö. T., ve Tokatlıoğlu, İ. (1997). [Devalüasyon ve J-Eğrisi](#), *Ekonomik Yaklaşım*, 8 (24-25), 65-79.
- Engel, R. F., ve C. W. J. Granger (1987), Cointegration and Error Correction Representation Estimation and Testing, *Econometrica*, 55, 251-276.
- Erdem, H. F. ve Yamak, N. (2016). Döviz Kurunun Fiyatlar Genel Düzeyi Üzerindeki Geçişkenlik Etkisi: Gecikmesi Dağıtılmış Yaklaşım, *KAÜİİBFD*, 7(13), 303-322.
- Felmingham, B. S. (1988). Where is the Australian J-Curve?, *Bulletin of Economic Research*, 40 (1), 43-56.

- Granger, C. W. J. (1969). Investigating Causal Relation by Econometric Models and Cross-Spectral Methods, *Econometrica*, 37, 424-438.
- Gözen, M. Ç., ve Bostancı, F. C., (2021). Türkiye ve Ana Ticaret Partnerleri için J-Eğrisinin Geçerliliğinin Analizi: Panel Veri Yaklaşımı Uygulaması, *Sosyoekonomi*, 29 (50), 149-168.
- Gupta-Kapoor, A., ve Ramakrishnan, U. (1999). Is there a J-Curve? A new estimation for Japan, *International Economic Journal*, 13 (4), 71-79.
- Hacker, R. S. ve Hatemi-J, A., (2003). Is the J-Curve Effect Observable for Small North European Economies?, *Open Economies Review*, 14, 119-134.
- Halıcıoğlu, F. (2007). The J-Curve Dynamics of Turkish Bilateral Trade: A Cointegration Approach, *Journal of Economic Studies*, 34 (2), 103-119.
- Harberger, A. C. (1950). Currency Depreciation, Income, and the Balance of Trade, *Journal of Political Economy*, 58 (1), 47-60.
- Harvey A. C. (1989). *Forecasting, Structural Time Series Models and the Kalman Filter*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Hussain, M. E., ve Haque, M. (2014). Is the J-Curve a Reality in Developing Countries?, *Journal of Economics and Political Economy*, 1 (2), 231-240.
- Hsing, H., ve Savvides, A., (1996). Does a J-Curve Exist for Korea and Taiwan?, *Open Economies Review*, 7, 126-145.
- International Monetary Fund (2024). *Direction of Trade Statistics*, Washington D. C. IMF.
- Ivanovski, K., Churchill, S. A. ve Nuhu, A. S., (2020). Modelling the Australian J-Curve: An ARDL Cointegration Approach, *Economic Papers*, 39 (2), 167-184.
- Jamilov, R. (2011). J-Curve Dynamics and the Marshall-Lerner Condition: Evidence from Azerbaijan, *MPRA*, 1-17.
- Johansen, S. ve Juselius, K. (1990). Maximum Likelihood Estimation and Inference on Cointegration with Applications to the Demand for Money, *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 52, 169-210.
- Kapoor, G., ve Uma, R. (1999). Is There a J-Curve? A New Estimation for Japan, *International Economic Journal*, 13 (4), 71-79.
- Kennedy, O., (2013). Kenya's Foreign Trade Balance: An Empirical Investigation, *European Scientific Journal*, 9 (19), 176-189.
- Kılıç, R., Özbek, R. ve Çifçi, İ. (2018). Validity of the J-Curve Hypothesis for Turkey: ARDL Bound Test Approach, *International Journal of Disciplines in Economics and Administrative Sciences Studies*, 4 (7), 112-128.
- Kurtović, S. (2017). Effect of Depreciation of the Exchange Rate on the Trade Balance of Albania. *Review of Economic Perspectives*, 17 (2), 141-158.
- Kyophilavong, P., Shahbaz, M., ve Uddin, G. S. (2013). Does J-Curve Phenomenon Exist in Case of Laos? An ARDL Approach, *Munich Personal RePEc Archive*, 1-26.

- Lal, A. K. ve Lowinger, T. C. (2002). The J-Curve: Evidence from East Asia, *Journal of Economic Integration*, 17 (2), 397-415.
- Lee, J. ve Chinn, M., (2006). Current Account and Real Exchange Rate Dynamics in the G7 Countries, *Journal of International Money and Finance*, 25 (2), 257-274.
- Magee, S. P. (1973). Currency Contracts, Pass-Through, and Devaluation, *Brookings Papers on Economic Activity*, 1, 303-325.
- Marwah, K., ve Klein, L. R. (1996). Estimation of J-Curves: United States and Canada, *Canadian Journal of Economics*, 29 (3), 523-539.
- Mike, F., Özaytürk, G., ve Kızılkaya, O., (2022). Türkiye Ekonomisinde Döviz Kuru ve Dış Ticaret Dengesi İlişkisi: Fourier Eşbütünleşme Testinden Yeni Bulgular, *Sosyoekonomi*, 30 (52), 313-331.
- Mwito, M. M., Mkenda, B. L., ve Luvanda, E. (2021). The Asymmetric J-Curve Phenomenon: Kenya Versus her Trading Partners, *Central Bank Review*, 21 (1), 25-34.
- Miles, M. A. (1979). The Effects of Devaluation on the Trade Balance and the Balance of Payments: Some New Results, *Journal of Political Economy*, 87 (3), 600-620.
- Narayan, P. K. (2004). New Zealand's Trade Balance: Evidence of the J-Curve and Granger Causality, *Applied Economics Letters*, 11 (6), 351-354.
- Noland, M. (1989). Japanese Trade Elasticities and the J-Curve, *The Review of Economics and Statistics*, 71 (1), 175-179.
- Nusair, S.A. (2017). The J-curve Phenomenon in European Transition Economies: a Nonlinear ARDL Approach, *International Review of Applied Economics*, 31 (1), 1-27.
- Okay, E., Baytar, R. A., ve Saridogan, E. (2012). The Effects of the Exchange Rate Changes on the Current Account Balance in the Turkish Economy, *İktisat, İşletme ve Finans*, 27,310, 79-101.
- Özdemir, S., Topcu, M., ve Emirmahmutoğlu, F., (2022). Bilateral J-Curve Between Turkey and the Eurozone Türkiye ve Avro Bölgesi Arasındaki İkili Ticarete J-Eğrisi, *Mehmet Akif Ersoy İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 9 (2), 1420-1432.
- Peker, O., (2008). Reel Döviz Kurunun Ticaret Dengesi Üzerindeki Etkileri: Türkiye Örneği, *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 22 (2), 33-43.
- Pertiwi, R., (2024). Is There J-Curve Phenomenon and Asymmetric Effects of Exchange Rate on Trade Balance in East Java?, *East Java Economic Journal*, 8 (1), 99-114.
- Petrović, P., ve Gligorić, M., (2010). Exchange Rate and Trade Balance: J-Curve Effect, *Panoeconomicus*, 1, 23-41.
- Pirimbaev, J. ve Oskonbaeva, Z. (2015). Kırgızistan Dış Ticaret Dengesinin Belirleyicileri, *Sosyoekonomi*, 23 (25), 79-92.
- Reinhart, C. (1995). Devaluation, Relative Prices and International Trade, *Imf Staff Papers*, 42, 290-309.

- Rose, A. K., ve Yellen, J. L. (1989). Is There a J-Curve?, *Journal of Monetary Economics*, 24 (1), 53-68.
- Rose, A. K. (1990). Exchange Rates and the Trade Balance: Some Evidence from Developing Countries, *Economic Letters*, 271-275.
- Salvatore, D. (2013). *International Economics (11th ed.)*, John Wiley&Sons, Inc.
- Sevüktekin, M. ve Çınar, M. (2017). *Ekonometrik Zaman Serileri Analizi (5. Baskı)*, Bursa: Dora Yayınevi.
- Sivrikaya, A., ve Ongan, S., (2019). BREXIT ve İngiltere için J-Eğrisi Hipotezi: NARDL Yaklaşımı, *Sosyoekonomi*, 27 (40), 229-239.
- Stučka, T. (2004). The Effects of Exchange Rate Change on the Trade Balance in Croatia, *IMF Working Paper*, 04/65.
- Uslu, H. (2018). Validity of Marshall-Lerner Condition and J-Curve Hypothesis: A Comparative Analysis for Countries in Different Income Groups, *International Journal of Academic Value Studies*, 4 (20), 550-561.
- Yavuz, N. Ç., Güriş, B., ve Kıran, B. (2010). Reel Döviz Kurunun Dış Ticaret Dengesine Etkisi: Türkiye için Marshall-Lerner Koşulunun Testi, *İktisat, İşletme ve Finans*, 25 (287), 69-90.
- Yamak, R. ve A. Korkmaz (2005). Reel Döviz Kuru ve Dış Ticaret Dengesi İlişkisi, *İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Ekonometri ve İstatistik Dergisi*, 2(1), 11-29.
- Yamak, R. ve Köseoğlu, M. (2006). *Uygulamalı İstatistik ve Ekonometri (3. Baskı)*, Trabzon: Celepler Matbaacılık.
- Yamak, R., ve Abdioğlu, Z., (2007). Tüketime Tesadüfi Yürüyüşü: Türkiye Örneği 1987–2006, *Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, 5 (7), 69-79.
- Yazgan, M. E. ve Ozturk, S. S. (2019). Real Exchange Rates and the Balance of Trade: Does the J-curve Effect Really Hold?, *Open Economies Review*, 30, 343–373.
- Yazıcı, M. ve Klasra, M. A. (2010). Import Content of Exports and J-Curve Effect, *Applied Economics*, 42 (6), 769-776.
- Yılmaz, S., Özaytürk, İ., ve Oransay, G. (2017). Testing the Hypothesis of J Curve for Turkish Economy, *Chinese Business Review*, 16 (9). 419-428.
- Yuen-Ling, N., Wai-Mun, H. Ve Geoi-Mei, T. (2008). Real Exchange Rate and Trade Balance Relationship: An Empirical Study on Malaysia, *International Journal of Business and Management*, 3 (8), 130-137.
- Zhang, Z. (1996). The Exchange Value of the Renminbi and China's Balance of Trade: An Empirical Study, *National Bureau of Economic Research*, 5771, 1-26.
- Wilson, P. (2001). Exchange Rates and the Trade Balance for Dynamic Asian Economies. Does the J-Curve Exist for Singapore, Malaysia, and Korea?, *Kluwer Academic Publishers*, 12, 389-413.

Extended Summary

The relationship between the trade balance and the real exchange rate has attracted the attention of economists for some time and has been the subject of many empirical studies. Although it is generally accepted that this relationship changes over time, the short-run and long-run responses of the trade balance may be different. It is widely believed that a real depreciation initially worsens the trade balance, but that over time the trade balance improves, and that the trade balance's response over time forms a curved J shape (Akbostancı, 2002).

The J curve is the effect that claims that devaluation will initially worsen the foreign trade balance, but this situation will reverse after a certain period of time. This approach is based on the view that domestic and foreign demand elasticities are greater than 1. In this case, the foreign trade balance deteriorates in the short run, and improves in the long run when elasticities increase. According to the effect in question; the first effect of devaluation is that exported goods become cheaper due to the low exchange rate, while imported goods become more expensive. Due to reasons such as adhering to agreements made in previous periods and the presence of goods still in transit, imports initially reached a higher cost than before, while real income from exported goods decreased. This effect reverses after a certain period of time with the change in export and import volumes. The change in the country's foreign trade volume occurs for two reasons, foreign demand for the goods exported by the country increases due to the cheapening of goods consumers in the country shift from imported goods and services that have become more expensive as a result of devaluation to local goods and services that have become cheaper.

For developing countries, as in all economic issues, determining correct and effective foreign trade policies is an important element for economic development. When the Turkish economy is evaluated in this context, it is seen that the import substitution policies implemented before 1980 have been replaced by liberalization policies. During this period, Turkey has made various changes in foreign trade, especially with measures such as export incentives and the removal of import restrictions. With the January 24, 1980 Stabilization Decisions in Türkiye, import substitution industrial policies were abandoned and reforms such as reducing state intervention in the market, liberalizing the exchange rate, and tightening imports were implemented along with an export-based and competitive transformation.

Studies analyzing the existence of the J-curve hypothesis after devaluation/depreciation show that the effect of devaluation/depreciation on foreign trade balance has various results depending on the countries, their trade patterns and the exchange rate regime they adopt. Accordingly, the effect of the J-curve after devaluation/depreciation may be different for each country. Although many empirical studies have been conducted on the short and long run relationship between exchange rates and trade balance, the studies often contradict each other, and the results vary depending on whether the methods and data used are obtained from developed or developing countries. These studies cover a very diverse set of economies such as developed countries e.g. the US, Canada and Japan, a number of emerging European and Asian economies, as well as few developing African countries (Petrovic ve Gligoric, 2010). In the Turkish economy, devaluation decisions were made in 1946, 1958, 1970, 1980, 1994 and 2001. The last devaluation, 23 years ago in 2001, is already in the memory of many people. As a result of these devaluations and excessive depreciation of Turkish lira,, the value of the Turkish lira decreased while the value of foreign currencies increased. Devaluation in Turkey is one of the economic interventions that have been carried out many times in the history of the Turkish economy and aimed at maintaining the current balance. Devaluation practices and possible macroeconomic effects observed in the Turkish economy over time reveal the importance of this study. In this context,

the aim of this study is to determine how the real effective exchange rate affects the trade balance and to determine whether there is a J-curve effect, using annual data for the period of 1980-2023 in Turkey. In the study, firstly, whether each variable is stationary at levels (i.e. whether there are unit roots) is investigated using Augmented Dickey-Fuller (ADF) test. Dickey and Fuller (1979) used alternative regression models to determine whether time series are stationary. The ADF model, which is an extended version of the DF test, is created by adding the lagged operator of the difference of the variable under investigation to the model in order to purify the DF model from autocorrelation.

In the second stage, the deficiencies of the Engle-Granger method are eliminated by using the multiple likelihood method developed by Johansen-Juselius (1990). According to this method, the results of the maximum eigenvalue statistic and trace statistic values are compared with the table critical values. The critical values of both test statistics are given by Johansen-Juselius. If the tests performed show the existence of statistically co-integrated vectors, it is accepted that there is a long-run relationship between the series. In case of co-integration between variables, a vector error correction mechanism (VECM) is used to eliminate short-run imbalances. In general, a short-run error correction model is suggested together with a long-run balance model in causality tests. These models allow for the integration of both long-run relationships (balance relationships) and short-run adjustment behavior (imbalance). In this context, the causality relationships between variables are investigated by means of the Granger causality test. Here, the direction of causality is determined by the direction of the relationship between variables.

In this study, it was observed that there is co-integration between variables in the long run as a result of Johansen co-integration analysis. Granger causality test results indicate that there is a causality relationship between real exchange rate and foreign trade balance. Short-run dynamics based on error correction model indicate that this approach can play an important role in modeling Turkey's trade balance. Impulse-response functions also indicate weak evidence that the J-curve is valid for the adjustments that occur in response to real exchange rate in foreign trade balance. In other words, it is seen that trade balance partially responds to exchange rate shock. In the study targeting the impact of the J-curve in Turkey, the period of 1980-2023 was analyzed. In the study where some time series techniques were used, a long-run relationship was found between the variables used and as a result of the impulse-response analysis, empirical results have been obtained that the J-curve effect, although weak, is valid. Devaluation practices and possible macroeconomic effects observed in the Turkish economy over time reveal the importance of this study. On the other hand, the study differs from other articles in terms of model, methodology, variables and comparison.

In countries like Turkey that have chronic foreign trade deficits, foreign trade policies based on constant devaluation may not yield the desired results. Because in such countries, a causal relationship cannot be established between the real exchange rate and the export price elasticities in the long run. Countries that have chronic foreign trade deficits have limited opportunities to compete with developed countries and reflexes to produce different products according to foreign demand. For these reasons, resorting to a constant devaluation policy in countries that are trying to close their foreign trade deficits may not yield positive results.

Örgütsel Ekoloji Kuramının Kamu Yönetimine Uyarlanabilme Sorunu Üzerine

Vasfiye ÇELİK¹

Öz

Biyolojik çeşitlilik bağlamında ortaya atılan ve uyumdan ziyade güçlülerin hayatta kalacağı tasavvuruyla şekillenen örgütsel ekoloji kuramı, 1970'li yıllar itibarıyla örgütlerin nasıl kurulduklarını, faaliyetlerine devam ettiklerini veya yok olduklarını açıklayabilmek amacıyla sosyal bilimlere aktarılmıştır. Bilinçli tercihlerden veya stratejik kararlardan ziyade zorunluluklar neticesinde uyum sağlayan ve hayatta kalan canlılar dünyasına ilişkin bu kuramın, örgütlerin doğumu veya ölümüne giden süreçte nasıl okunması gerektiği ise sosyal bilimlere aktarılmasının zorluğunu yansıtmaktadır. Hatta örgütsel ekoloji kuramını özel sektörde faaliyette bulunan örgütler için değerlendirmek kuramın mantığı açısından daha kolay veya doğru gözükse de günümüzde artık özel/kamu ayrımını azaltacak ve kamu yönetimini özel sektöre yaklaştıracak değişen yönetim anlayışı neticesinde örgütsel ekoloji kuramını kamu yönetimine uygulamak mümkün mü sorusu akla gelmektedir. Her örgütün belli bir çevrede faaliyette bulunması, diğer örgütlerle beraber bunun bir popülasyon olarak adlandırılması, örgütlerin bir niş (pazar) içinde yaşına, büyüklüğüne, popülasyondaki yoğunluğa veya karşılaşabileceği ataletle bağlı olarak faaliyetlerine devam edebileceği veya yok olacağı ve süreç içinde de aslında birbirine benzeyeceği düşüncesi uzun soluklu bir mücadele olarak örgütsel ekoloji kuramının ana başlıklarını oluşturmaktadır. Çalışmada ise bu ana başlıklar biraz daha ayrıntılandırılarak ve birbiriyle ilişkisi irdelenerek açıklanmaya çalışılacak, konuya ilişkin eleştirilerin ardından kamu yönetimine uyarlanması açısından yaşanabilecek zorluklara değinilecektir. Ancak bu zorluklara rağmen Türk kamu yönetimindeki Yerel Yönetimler Bakanlığı ve Avrupa Birliği Bakanlığı üzerinden kuramın doğum ve ölüm süreci kısaca değerlendirilecektir.

Anahtar Kelimeler: Örgütsel Ekoloji Kuramı, Çevre, Kamu Yönetimi

On the Problem of Adapting Organizational Ecology Theory to Public Administration

Abstract

The organizational ecology theory, which was put forward in the context of biological diversity and shaped by the idea that the strong will survive rather than adapt, was transferred to social sciences in the 1970s to explain how organizations are established, continue their activities or disappear. How this theory, which is about the world of living beings that adapt and survive due to necessity rather than conscious choices or strategic decisions, should be read in the process leading to the birth or death of organizations reflects the difficulty of transferring it to social sciences. Even though it seems easier or more correct to evaluate the theory of organizational ecology for organizations operating in the private sector in terms of the logic of the theory, today, as a result of the changing management approach that will reduce the private/public distinction and bring public administration closer to the private sector, it brings to mind the question of whether it is possible to apply the theory of organizational ecology to public administration. The fact that each organization operates in a certain environment, that it is called a population together with other organizations, that organizations can continue their activities or disappear depending on their age, size, density in the population, or the inertia they may encounter in a niche (market) and that they will resemble each other in the process are the main headings of the organizational ecology theory as a long-term struggle. In the study, these main headings will be explained by examining their relationship with each other in more detail, and the difficulties that may be experienced in adapting to public administration will be mentioned after the criticisms related to the subject. However, despite these difficulties, the birth and death process of the theory will be briefly evaluated through the Ministry of Local Administrations and the Ministry of European Union in the Turkish public administration.

Keywords: Organizational Ecology Theory, Environment, Public Administration

¹ Doç. Dr., Kırıkkale Üniversitesi İİBF Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi Bölümü, vasfiyezeynep@hotmail.com, ORCID: 0000-0002-2176-892X.

Bu makaleye atıfta bulunmak için: Çelik, V. (2025). Örgütsel Ekoloji Kuramının Kamu Yönetimine Uyarlanabilme Sorunu Üzerine. *Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 27 (1), 123-144. <https://doi.org/10.26745/ahbvuiibfd.1583311>.

To cite this article: Çelik, V. (2025). On the Problem of Adapting Organizational Ecology Theory to Public Administration. *Ankara Hacı Bayram Veli University Journal of the Faculty of Economics and Administrative Sciences*, 27 (1), 123-144. <https://doi.org/10.26745/ahbvuiibfd.1583311>.

Giriş

En kısa/öz şekliyle değişen koşullara ayak uydurmak zorunda kalan ve örgütsel sürekliliğini devam ettirebilen örgütlerin hayatta kalma mücadelesi şeklinde açıklanabilecek olan örgütsel ekoloji kuramı, biyolojik çeşitlilik alanında dikkat çeken evrim kavramı ile düşünsel yapısını şekillendirmektedir. Darwin'in evrim kuramının esas alındığı ve bu kuramın örgütsel yaşamdaki izdüşümünün değerlendirildiği örgütsel ekolojide, temel olarak canlıların isteyerek yaşadığı bir uyum sürecinden ziyade çevresel şartların zorlamasıyla değişime uğradığı fikri karşımıza çıkmaktadır. Konu örgütsel açıdan değerlendirildiğinde ise her ne kadar çevre her şeye hâkim görülsün ve bir zorunluluk olarak örgütler/yöneticiler, tamamen süreç dışına atılıyor gibi bir izlenim olsa da günümüzde buna bir tepki niteliğinde örgütler tamamen pasif olmadıklarını, tecrübelerini biriktirerek “öğrenen örgütler” olduklarını ilan etmektedir.

Çevresel değişiklikler sonucunda güçlülerin hayatta kaldığı ve devamında sürece uyum sağladığı düşüncesine dayanan örgütsel ekoloji kuramının özel sektörde anlam kazanması daha olası olmakla birlikte, devlet/kamu yönetimi özelinde düşünülecek olursa zaten güçlü olduğu için hayatta kalacağı teminatı altında olmasına rağmen kamu yönetiminin de vatandaşların talepleri, değişen yönetim anlayışı çerçevesinde uyum sağlamaya çalışması ve bazı kurumların kapatılmak zorunda kalması gerçeğiyle karşılaşılması örgütsel ekoloji kuramını kamu üzerinden okumak açısından farklı bir bakış açısı olacaktır. Günümüzde kamu yönetiminin rolünün değiştiği, daha rekabetçi bir ortamda faaliyette bulunması gerektiği, vatandaşların taleplerine yeterince cevap verilemezse yönetimin değişebileceği gerçeği, alınabilecek siyasi kararlar, katılımcı demokrasi talepleri, yönetim kavramı gibi özellikle 2000'li yıllarla birlikte çok fazla dile getirilen kavram ve düşünceler, kamu yönetimini, güvenli alanından bir nebze de olsa çıkarmakta ve bir nevi seçim sürecine dâhil ettiği şeklinde yorumlanabilmektedir. Ayrıca özel sektör uygulamalarının kamu yönetimine uyarlanmasını öneren Yeni Kamu İşletmeciliği'nin önemli kavramları olan etkinlik, verimlilik, strateji açısından konuya bakılırsa örgütsel ekoloji teorisi kamu yönetimine uyarlansa/uyarlanabilse, kamu örgütlerinin ölümüne neden olan olaylar ne olabilir sorusu da oldukça ilgi çekici durmaktadır.

Muhtemel cevaplardan biri olarak, kamu yönetimi açısından şöyle bir tespit örgütsel ekoloji kuramına dayandırılabilir; 'Canavarı aç bırakma' ve 'refah devletini parçalama' ideolojileri tipik olarak devletin genişlemesini engelleme, hükümet harcamalarını kısma önerilerine dayanmakta ve sonuç olarak kamu yönetimini özel sektör gibi değerlendirerek bu kuramın seçilme aşamasına yaklaştırmaktadır (Witteloostuijn v.d. 2018: 636).

1. Bir Seçim Teorisi Olarak Örgütsel Ekoloji

Seçilim teorilerinin sosyal bilimlerde kökleri, Marx ve Spencer'a kadar götürülmekle birlikte bu tür modellerin örgütsel çalışmalar için kullanılması oldukça yeni bir durumdur (Wholey, Brittain, 1986: 513). Örgütlerin incelenmesinde çevre temelli yaklaşımlar ise çevre kavramının sistem teorisi ile ilgili fikirler yoluyla tanıtıldığı 1950'lerin sonlarından bu yana giderek daha önemli hale gelmiştir (Bataglia, Silve Meirelles, 2009: 88). Süreç daha da özelleştirildiğinde ise örgüt çeşitliliğini anlamlandırmada ve olası uyumsuzluklar ortaya çıktığında, örgütlerin ortak bir kimliği paylaşan farklı kümelerle ayrıldığını varsayan, aynı zamanda çevresel (sosyal, ekonomik, politik) koşulların örgütlerin göreceli fazlalığını/çeşitliliğini nasıl etkilediğini açıklamayı ve örgütlerin zaman içinde değişen niteliğini anlamayı amaçlayan (Clements, vd., 2016:108) örgütsel ekoloji, 1970'lerin ortalarından bu yana büyük, etkili örgütsel olayları anlamada etkili bir kuram olarak değerlendirilmektedir (Salimath, Jones, 2011: 874). Şöyle ki biyolojik evrim yoluyla doğal seçim mantığına dayanan bu kuramın, örgüt ile çevresi arasındaki ilişkiyi ve örgütlerin farklılaşmış hayatta kalma çabalarını açıkladığı, stratejik yönetim alanında özellikle dinamik ortamlar açısından umut verici katkılar sunduğu düşünülmektedir (Bataglia, Silve Meirelles, 2009: 88).

Bu konudaki çalışmalar; çevre bilim yaklaşımı, tabii seleksiyon yaklaşımı, örgütsel nüfus ile popülasyon ekolojisi olarak ve örgüt odaklı anlayışa tepki şeklinde M.Hannan, J.Freeman, H.Aldrich ve G.Carroll tarafından popüler hale getirilmiştir. Örgütleri etkilemesi yanında örgütsel değişimlerin de temelini oluşturan çevrenin esas alındığı bu kuramın en dikkat çekici önermelerinden biri ise açık bir sistemde çevre ile ilişki içerisindeki örgütlerin ya hayatlarına devam edecekleri (seçme/uyum) ya da yok olup (ayıklanma) gidecekleridir. Aslında bu önerme göstermektedir ki bu kuram, bir nevi örgütlerin doğumu ve ölümü ile örgütte yaşanan değişimler arasındaki nedenselliği irdelemektedir (Çubukcu, 2018: 85). Kuramı uygulamaya dönüştürdüğümüzde ise John D. Rockefeller'e atfedilen şu ifade belki de her şeyi özetlemektedir: "Büyük bir işletmenin büyümesi yalnızca en güçlü olanın hayatta kalmasıdır: bu yalnızca bir doğa yasasının işleyişidir"(Betton, Dess, 1985: 751).

Doğa yasasının/evrimin bu kuramın en önemli kavramı olduğu ve dolayısıyla Darwin'in düşüncelerinin esas alındığı kabul edilmekle birlikte evrim konusunda Lamarck'ın görüşlerine de değinmek, aralarındaki farklılığı görmek açısından faydalı olacaktır. Lamarck'ın evrim kuramına göre, türlerin hayatta kalmak için çevreye uyum sağlamaları gerekmekte ve bunun için de değişim anahtar kavram olmaktadır. Burada çok düz ve basit bir çizgi üzerinde ilerleme sağlanırken Darwin'in evrim kuramında türler hayatta kalmak için ilk olarak çeşitlenmekte, sonra da çevreye uyum sağlayabilenler yaşamlarını devam ettirebilmektedir. Yaşanan bu değişim ise evrimsel olarak çeşitlenme, seçme,

muhafaza/tutulma ve rekabet aşamalarından oluşmaktadır. Bu süreç örgütsel açıdan kısaca açıklandığında; örgütler değişime ayak uydurabilmek için yeni yapılar ve yetenekler geliştirmekte, bu çeşitlenme örgüte olumlu yansıdığına ise örgüt bir değer kazanmaktadır. Seçilen ve tutulan örgütler, süreci devam ettirebilmek için çevrenin kaynaklarını kullanmak istemekte ve burada asıl amaç, rekabet anlamında diğer örgütlere üstün gelebilmek olmaktadır. Benzer kaynaklar üzerindeki bu rekabet, niş (pazar, kesim) genişliğini oluşturmaktadır. Çok sayıdaki örgüt, nişteki yoğunluğu artırırken aynı zamanda rekabeti ve meşruiyeti etkilemektedir. Örgütler ise bir tepki niteliğinde birbirlerine benzemeye (eşbiçimlilik/izomorfizm) başlamaktadır. Sonuç olarak örgütlerin değişim sonucunda hayatta kalmaları, onları meşru göstermektedir. Aksi durumda ise çevresel ayıklanma ile örgütler zaten ölümle yüz yüze gelmektedir (Bozagaç, Aktaş, 2018: 51). Her ne kadar bu kuram, örgütsel değişimin uyum modelini kabul etmese de verimlilik ve etkinlik bağlamında uyarlanabilir değişimin imkânsız olmadığını, ancak bunun ciddi şekilde sınırlı olduğunu da öne sürmektedir. Çünkü örgütsel değişimin içsel bir talepten ziyade örgütün bir seçimi/değişimi ile ortaya çıktığı iddia edilmektedir (Amnurgey, Rao, 1996: 1266).

Örgütsel ekoloji, dinamik bir ortamda örgütsel yapı ile örgütün seçim ortamı arasında güçlü bir bağlantı kuran ilk kuram olarak örgütleri doğan, büyüyen ve ölmesi gereken varlıklar olarak görmüştür. Bu nedenle örgütsel ekoloji, örgütün temel karakterinin değiştirilemeyeceği ve dolayısıyla düşüşün/gerilemenin sonuçta “genlerde” olduğu varsayımını miras almıştır. Ancak örgütleri canlı varlıklar olarak değil de yasal varlıklar olarak görmek daha doğru olacaktır. Zira birçok örgüt, yasal bir işlemle hayata geçmekte, birleşme veya (yeniden) kuruluş gibi yasal işlemlerle büyümekte veya şekil değiştirmekte ve son olarak da satış, kapatma veya iflas kararı gibi yasal bir işlemle ölmektedir. Dolayısıyla örgütsel evrimin Lamarkçı mı yoksa Darwinci mi olduğu sorusundan önce, kamu yönetimindeki değişimleri analiz etmek açısından insanların kontrolü altında olan ve olmayan evrimsel süreçleri birbirinden ayırmak için John R. Commons (1934) tarafından ortaya atılan “amaçlı seçim” terimi de kamu yönetimi için ayrıca değerlendirilmelidir (Heine, Rindfleisch, 2013: 13).

Değişimi açıklamak açısından farklı kuramlar dile getirilmekle birlikte rekabetin, çevresel determinizmin, sürdürülebilirliğin yanı sıra toplumsal büyüme ve gelişmeyi açıklamak için Darwinci evrim ve doğal seçim kuramını model alan örgütsel ekoloji, günümüzde daha da etkili olacak şekilde piyasa güçlerinin, teknolojinin, doğal kaynakların ve coğrafi konumların örgütsel değişim ve gelişim süreçleri üzerindeki etkisini incelemektedir (Sisaye, 2012: 19). Ayrıca belirtilmelidir ki Darwin’in evrim modeli, aynı zamanda dilbilim, antropoloji ve ekonomi dâhil olmak üzere çeşitli disiplinlerdeki fikirlerin araştırılması için yararlı bir çerçeve sağlamaktadır. Çeşitlilik, seçim ve tutulma modeli, örneğin biyopolitika, biyoantropoloji ve biyoekonomi alanlarında uygulanmış, bu modelin

sosyokültürel evrim içeriğindeki daha genel uygulamaları da tartışılmıştır. Ancak bu uygulamaların birçoğu, sınırlı başarı yanında büyük kavramsal sorunlarla karşılaşmıştır (Betton, Dess, 1985: 750).

2. Örgütsel Ekoloji Teorisinde Strateji Sorunsalı

'Örgütsel yaşam, acımasız çevresel koşullar tarafından mı yoksa aktif olarak stratejik yönetsel seçimler yoluyla mı belirleniyor?' Bu sorunun cevabı olarak örgütsel ekolojistler, çevresel baskıların başarılı örgütsel biçimi, işlevi ve stratejiyi belirlediği çevresel determinizm perspektifiyle konuya yaklaşmaktadır. Çünkü her şeye rağmen tek etkili olan şeyin çevre olduğu mantığı bu kuramda temel kabul olmaktadır (Zammuto, 1988: 105). Hatta kuram, değişikliklere uyum sağlanarak hayatta kalılabileceğine inanmamakta ve esnekliği azaltacak derecede güçlü baskılar sonunda seçim yoluyla değişimi öngörmektedir. Bu açıdan yaklaşıldığında ise kuram, deterministik olmakla ve örgütlerin stratejilerini, faaliyetlerini, yetkinlik düzeylerini, kaynaklarının kendine özgü yapılarını dikkate almamakla suçlanmakta ve yöneticilerin bilinçli bir şekilde karar vermeleri durumu da bu teoride önemsizleşmektedir (Erdil, Kalkan ve Alparslan, 2010: 18).

Örgütsel ekoloji, bireysel stratejik uygulamalarını açıklamak için yalnızca Darwin'in evrimsel modeli içindeki rekabetçi mantığın izini sürmektedir. Aslında stratejide, iç karar vericilerin çevrelerini şekillendirme yetkisine sahip oldukları (özgür irade/adaptasyon) düşünülürken, daha önce de bahsedildiği üzere örgütsel ekoloji, çevrenin örgütsel tepkiler üzerinde belirleyici bir etkiye sahip olduğunu kabul etmektedir. Dolayısıyla bu teoride strateji ve ekoloji, sosyo-ekolojik düzeyde birbirini dışlamaktadır. Ancak şu da gözden kaçırılmamalıdır ki; örgütler birey olmadığı gibi örgütsel strateji de sosyo-ekolojik düzeyde hâlâ önemlidir ve strateji ile ekolojinin sosyo-ekolojik düzeyde yeniden düzenlenmesi ihtiyacı stratejinin hayati rolüne vurgu yapmaktadır. Bu mantıkta stratejik seçim perspektifleri her ne kadar kendi başına hiçbir bilgi sunmasa da ekolojik modelde değişen ortamlardaki çeşitli stratejik ilişkiler hakkında bilgi sağlanmaktadır ve Darwin, evrim ile yalnızca ekosistemdeki bireysel türlerin hayatta kalmasını açıklasa da örgütler, tek bir kişinin sahip olması mümkün olmayan kolektif kaynak kümelerinden (somut -operasyonlar/ürünler/makineler- ve soyut -rutinler/yenilik/uzmanlık becerileri- kaynaklar) oluşmaktadır (Hu, 2017: 456). Sonuç olarak bir örgütün stratejik gelişiminin ilk aşamalarında yapısal güçler ne kadar güçlüyse, örgütün çevresel değişimler karşısında hayatta kalma ihtimalinin o kadar yüksek olduğu görülmektedir. Başka bir deyişle güçlü iç yapıların (örneğin çekirdek teknoloji kaynakları), örgütün hayatta kalmasını belirlemede kritik öneme sahip olduğu kabul edilmelidir, çünkü bu temel yapıların zaman içinde büyük ölçüde değişmesi pek mümkün görülmemektedir (Wilbon, 2015: 228).

Örgütün evrimsel açıdan değerlendirilmesinde ve aslında doğrudan kabul edilmese de hayatta kalma stratejisi belirlemesinde, çevrenin seçim sistemi ve örgütün uyum süreci analiz edilmekte ve çevresel seçim analizi, örgütlerin hayatta kalmalarını belirleyen rekabet ortamına odaklanmaktadır. Örgüt uyum analizi ise ilk olarak çevrenin seçim sistemi ile uyumunun ince ayarını yapmak için tasarlanan örgütsel faaliyetlerde, değişkenlerin üretilmesine ve devamında bu değişkenlerin örgüt içi seçimi ve yayılmasına dikkat çekmektedir. Ama yine örgütsel ekoloji, değişken konusunu ve bunların strateji üzerindeki etkilerini göz ardı ederek, ilgisini rekabet ortamının seçim mantıkları ve süreçlerinin ayrıntılı incelemesine yönlendirmektedir (Bataglia, Silve Meirelles, 2009: 88). Uyum ve seçim problemi de “değişim; uyum ve seçilimin aynı anda gerçekleşmesidir” düşüncesiyle aşılmaya çalışılmakta (Düzer, 2016: 63), örgütsel uyum hakkındaki tartışmaların sonucunda "seçilmiş" örgütlerin, yeni rutinlerin "keşfi" ile mevcut rutinlerin "kullanımı" arasında başarılı bir şekilde denge oluşturduğu düşünülmektedir (Abatecola, 2012: 279). Ancak örgütlerin mevcut ortamında hayatta kalmalarını sağlayan bu uyum süreci, örgüt yeni ortamlara geçmeye çalıştığında önemli aksaklıklara ve bu da genellikle onların arayışlarında başarısız olmalarına neden olabilmektedir. Bu durum ise “Kızıl Kraliçe” evrimi olarak anılmakta ve bu olgu, örgütlere genellikle kendilerini tehlikeye atarak, yeni yönler izleme konusunda sahte bir rahatlık düzeyi sağlamaktadır (Wilbon, 2015: 226).

Bu kuramda, strateji belirleme konusuna genel anlamda olumsuz (hatta belirsizlik) açıdan yaklaşılsa da strateji kavramı, bir popülasyon (örgütler topluluğu) içindeki örgütlerin belirli bir alandaki kaynak fırsatlarından nasıl yararlandığına ve çevresel seçilimin hangi koşullar altında farklı kullanım fikirlerini desteklediğine odaklanmaktadır (Zammuto, 1988: 106). Zira örgütsel düzeyde, oldukça rekabetçi bir ortamda hayatta kalma konusunda başarılı olan örgütlerin, öğrenme ve seçme yoluyla kendilerini bu ortama daha iyi uyum sağlayacak stratejileri benimseme eğiliminde olduğu da bir gerçekliktir (Wilbon, 2015: 226).

Sonuç olarak bu kuramda, çevresel değişikliklere uyum sağlamak için stratejiler belirlemek ve uygulamak gayet normal karşılanmakla birlikte örgütler arasındaki farklılıkları sadece bu yönden yani stratejiler belirlemek yoluyla uyarlanabilir davranışlara atfetmek doğru bulunmamaktadır. Çünkü çevrede çok fazla değişken bulunmakta, uyum sürecinde sadece strateji ve yapısal değişiklikler yeterli olamamakta ve yapısal ataletle (eylemsizlik) karşılaşılabilir. Atalet baskısının yüksek olması ve uyumun sağlanamaması halinde ise farklı seçim süreçleri, popülasyondaki uygun yapısal düzenlemeleri kendiliğinden gerçekleştirmektedir. Bunun yanında her popülasyon farklı bir niş içinde faaliyette bulunmakla birlikte niş genişliği ve popülasyonun yoğunluk dinamikleri de bu süreci etkilemektedir (Çelik, 2020:738).

3. Yoğunluk ve Atalet Arasında Hayatta Kalma Mücadelesi

Örgütsel ekoloji, iç uyum üzerindeki dış seçilimin gücünü vurgulayan örgütsel yaşam oranlarının (kuruluş, büyüme ve ölüm oranı) niceliksel bir çalışma olarak görüldüğü takdirde, burada birkaç anahtar kavramla karşılaşmaktadır. Bunlar; örgüt kurma, örgütün ölümü, niş genişliği, yenilik ve küçüklük sorumluluğu, kaynak paylaşımı, yoğunluk bağımlılığı (Salimath, Jones, 2011: 876) ve meşruiyet düzeyidir. Bu kavramların önemine atfen, bütün bu değişkenler çerçevesinde gereken cevaplar verilemezse yapısal ataletle karşılaşmakta yani örgütün çevredeki zorunlu değişikliklere uyum sağlayamaması, esnek ve hareketli bir yapıda olmaması durumu ortaya çıkabilmektedir (Erdil vd., 2010: 20).

Süreç anlamında ataletle karşılaşılması söz konusu olmakla birlikte atalet kavramını açıklamadan önce bir popülasyon içindeki örgütlerin kuruluş (yani doğum) ve başarısızlık (yani ölüm) oranını tahmin etmeyi amaçlayan yoğunluk bağımlılığı hipotezine bakmak yerinde olacaktır. Bu hipoteze göre, yeni örgütsel biçimler ortaya çıktıkça (kuruldukça), bu yeni biçimlerin mevcut örgütsel biçimlerin sahip olduğu kurumsallaşmış meşruiyet eksikliği nedeniyle kendilerini kurmakta zorlanacağı düşünülmektedir. Şayet bu yeni biçim kendini kurmayı ve meşruiyet kazanmayı başarsa, popülasyonun çevresel nişin doygunluğa ulaştığı ve artık ek aktörleri destekleyemeyeceği bir noktaya kadar genişleyebileceği ifade edilmektedir. Bu noktada, başarısızlık oranları artarken popülasyon yoğunluğu ile kuruluş oranları arasında negatif bir ilişkinin ortaya çıktığı görülmektedir. Süreç içinde bu modeli yönlendiren teorik mekanizma ise bir popülasyon oluşturmak için gerekli olan kurumsal meşruiyetin dengeleyici güçleri ile belirli bir alanda kaç örgütün hayatta kalabileceğine sınır getiren kaynak rekabeti olmaktadır. Ayrıca sınırlı kaynakların büyümeyi sınırlandırdığı ve zaman içinde popülasyonlarda istikrar yarattığı fikri de kabul edilmektedir (Nowell, Albrecht, 2023:4).

En kısa anlatımıyla yoğunluk bağımlılığı teorisinde, belirli ortamların yalnızca belirli sayıda benzer türde örgütü ayakta tutabileceğine ilişkin bir önerme sunulmaktadır. Çünkü artan sayıda örgüt, kıt kaynaklar için rekabeti körüklemekte ve bu da kaçınılmaz olarak örgütlerin ölümüne yol açmaktadır. Yoğunluk bağımlılığı teorisi hangi örgütlerin hayatta kalacağını veya öleceğini tahmin edemese de, belirli bir popülasyondaki örgütlerin hayatta kalma şansını tahmin etmenin bir yolunu göstermektedir. Ayrıca herhangi bir popülasyonda herhangi bir ürün veya hizmete olan talebin 'taşıma kapasitesi' olarak adlandırılan bir tavanı vardır ve bir popülasyonun taşıma kapasitesi, bu popülasyonda faaliyet gösterebilecek örgütlerin sayısına bir üst sınır koymaktadır (Witteloostuijn v.d. 2018: 634). Yoğunluk bağımlılığı teorisindeki süreç bir döngü şeklinde açıklanacak olursa; popülasyondaki mevcut örgütler potansiyel girişimcilere verimli sinyaller göndererek yeni örgütler kurulmasını sağlamakta, ardından

örgüt sayısı ve rekabet arttıkça örgüt ölümleriyle karşılaşmakta ve serbestçe dolaşan kaynaklar diğer örgütleri olumlu açıdan etkilemektedir. Ancak popülasyondaki örgüt ölümleri daha da artarsa potansiyel girişimciler bu alana girmek istememekte ve örgüt sayısı azalmaktadır. Sonra tekrar başa dönmekte ve az sayıdaki örgüt bu alana örgüt çekmeye başlamaktadır. Görülmektedir ki örgüt yoğunluğu, örgüt kurma açısından ilk önce pozitif sonra da negatif bir etkiye sahip olmaktadır. Konuya sonunda yine ölüm, ama başka bir açıdan yaklaşılacak olursa örgütlerin kuruluşu açısından yaşanabilecek yoğunluğun, ölüm oranını iki şekilde artırabilmesi mümkün olmaktadır. İlk hal, kıtlık sorumluluğu olup burada yeni kurulan örgütler daha güçlü seçim baskısıyla karşılaşmakta ve bu süreçte gerekli kaynakları yapılarına ve rutinleşmeye ayıramamaktadırlar. İkinci hal de ise yoğunluk yüksek olduğunda yeni örgütler mevcut örgütlerle rekabet edemeyeceğinden niş alanının dışında bırakılmaktadır. Bu durum yine ölümle sonuçlanmaktadır (Singh, Lumsden, 1990: 164-177). Günümüzde ise kaynak problemi yanında özellikle örgütlerin hayatta kalması için hizmetlerin/faaliyetlerin sağlanmasında yüksek derecede güvenilirliğe ve yönetim eylemlerinde hesap verebilirliğe sahip olması gerektiği dile getirilmektedir (Clements vd., 2016:109).

Yoğunluk kavramına bu şekilde yaklaşan örgütsel ekolojistler, meşrulaştırmayı bir örgütün spesifik olarak hareket etme biçiminin büyük ölçüde bir endüstri içinde doğal bir davranış modeli haline geldiğini belirterek bu modeli farklı türden çevresel kaynakları çekme olasılığını harekete geçiren bilişsel bir süreç olarak değerlendirmişlerdir. Yoğunluk ile meşrulaştırma arasındaki ilişkide, yoğunluk düşük olduğunda meşrulaştırma süreci de emekleme aşamasındadır ve bu nedenle, endüstriyel çekicilik azdır. Çekiciliğin azlığı düşük kuruluş (doğum) oranlarına neden olurken, ölüm oranları da çok yüksektir. Yoğunluğun artması daha sonra popülasyonun meşrulaşmasının artmasına neden olmakta, dolayısıyla doğum oranları da bu süreçte artmakta, ölüm oranları da geçici olarak azalmaktadır. Daha sonra ise yeni rakiplerin girişi halen sınırlı olan çevresel kaynakların kullanılabilirliğini azaltmakta, bu durum popülasyon içinde yüksek rekabeti teşvik etmekte ve sonunda ölüm oranlarının artmasıyla “iç yamyamlık (kanibalizm)” ortaya çıkmaktadır. Bu bağlamda ekolojistler, bir örgütün "yapısını ayakta tutan, kaynak akışını sürdüren ve üyelerinin bağlılığını sürdüren rutin eylemleri gerçekleştirmeyi bıraktığı" durumları tanımlamak için "çözülme" kavramını kullanmışlardır (Abatecola, 2012: 277). Bu döngüde örgütler, çevrenin ayıklaması sonucunda ölebilmekte ve bu sürece örgütün herhangi bir etkisinin olmadığı düşünülmektedir. Her ne kadar bu yaklaşım, ölümden bir kaçış olmadığı izlenimi verse de uyum sağlanabildiği sürece örgütler ne kadar hayatta kalabileceklerine karar vererek pasif durumdan görece aktif duruma geçebilmektedir (Yılmaz, Çetinel, 2015: 220). Sonuçta da yoğunluk içinde meşruluğunu sağlayan, çevrenin talep ettiği değişiklikleri gerçekleştiren ve uyum sağlayan uygun sayı ve özellikteki örgütler; benzerliklerden,

örgütlerin içsel özelliklerinden, sosyal süreçlerden ve örgütlerin dış dünya tarafından kabul edilmiş kimliklerinden kaynaklanan ve “eş biçimlilik veya izomorfizm” olarak adlandırılan ortak özellikler ortaya çıkarmaktadır (Güneş, 2012: 116). Eşbiçimlilik ilkesi, dengedeki sosyal örgütlerin kaynak ortamının göze çarpan niteliklerine göre uzmanlaşmış yapısal özellikler sergileyeceğini iddia etmektedir (Hannan, Freeman, 1977: 946).

Bu kuramda, örgütlerin hayatta kalma serüveninde seçim süreçlerinin neden uyumdan daha önemli olduğunu açıklamak için kullanılan önemli bir konu ise yapısal atalettir. Atalet (eylemsizlik), özellikle büyük örgütlerin karmaşık yapılarıyla ilişkili bir olgu olarak görülmekle birlikte kavramın bu kuramdaki yansımada farklı görüşler dikkat çekmektedir. Örgütsel ekolojistler, kaynakların yoğunlaştığı ortamlarda faaliyet gösteren, siyasi olarak iyi bağlantıları olan büyük örgütlere nazaran kaynakların dağınık olduğu ortamlarda faaliyet gösteren küçük, güçsüz örgütlerin atalet uğrama olasılığını daha olası görmektedir. Ancak bu kuramdaki önemli isimlerden Freeman ve Hannan (1983) ise büyük örgütlerin belirsiz sınırlara sahip olduğunu ve bu durumun onları basit ekolojik analiz için zayıf adaylar haline getirdiğini düşünmektedir. Hannan ve Freeman'a göre, "atalet baskısı ne kadar güçlü olursa örgütün uyum sağlama esnekliği o kadar düşük olur ve çevresel seçim mantığının uygun olma olasılığı da o kadar artar. Sonuç olarak yapısal atalet meselesi, uyum ve seçim modelleri arasındaki tercihin merkezinde yer alır." Ve sonuç olarak bu teorinin en önemli argümanı olan, seçilimin uyuma üstünlüğü yine vurgulanmış olmaktadır (aktaran Betton, Dess, 1985: 751,752).

Bir örgütün istikrarını açıklayan aynı zamanda bir örgütün yeni zorluklara uyum sağlayamamasından da sorumlu tutulan atalet, yukarıda da belirtildiği üzere örgütsel ekoloji perspektifinden bakıldığında belirsiz bir rol oynamaktadır. Zira örgütler; çevrelerine uyum sağlayarak, formunu koruyarak ve yeniden üreterek kurumsallaşmakta, bu da çevre değişmediği sürece büyümeyi ve hayatta kalmayı teşvik etmektedir. Bu kurumsallaşma, örgütsel değişime karşı, örgütün değişen çevreye uyum sağlamasına izin vermeyen, güvenilirliği ve rutinleri etkisiz hale getiren atalet kuvvetleri oluşturmaktadır. Yüksek düzeyde bir atalet için bir örgütün yüksek düzeyde güvenilirliğe ve hesap verebilirliğe sahip olması gerekir; bu da yüksek düzeyde “tekrarlanabilirlik (standartlaştırılmış rutinler)” oluşturmaya yardımcı olmaktadır. Yüksek düzeyde tekrarlanabilirlik de güçlü atalet basınçları oluşturmaktadır. Yine atalet baskısı, örgütün çekirdek yapısını değiştirmeyi ve dolayısıyla hayatta kalma oranını arttırmayı zorlaştırmaktadır. Atalet biçim değiştirmeyi zorlaştırırken bir örgütün hesap verebilirliğini, güvenilirliğini ve tekrarlanabilirliğini olumsuz yönde etkileyen örgütsel değişiklikler ise ölüm oranlarını artırmaktadır (Salimath, Jones, 2011: 875). Sonuç olarak, bir örgütün yaşam döngüsünün başlangıcında atalet, rekabet avantajı sağlayabilirken daha sonra örgütsel

gerilemenin tetikleyicisi haline de gelebilmektedir. Bu nedenle, bu kavrama anlam atfedilirken tamamen önceden belirlenmiş bir örgütsel yaşam yerine belirli bir dizi kaynakla sınırlanan örgütsel seçimler dizgesi hakkında düşünmek daha uygun olacaktır (Heine, Rindfleisch, 2013: 12).

4. Örgütsel Ekoloji Teorisine İlişkin Eleştiriler

Biyoloji için geliştirilen kavramların örgütlere uygulanması zor olmakla birlikte rekabet koşulları altında bir türün hayatta kalmasını öngörme konusunda bir açıklama yapmaktan hâlâ uzak olduğu ifade edilen örgütsel ekolojiye (Young, 1988: 1,10) ilişkin ana eleştiriler, ekolojik fikirlerin deterministik oluşuna; uyum ve değişime yeterince dikkat edilmemesine; temel yapıların, çalışma birimlerinin ve popülasyonların doğasına; teorik yapılar ile bunların arasındaki farklılıklara ilişkindir. Bu eleştiriler arasında en çok dile getirilen ise ekolojik düşüncenin gönüllülük yerine deterministik olduğu ve bu yaklaşımda yönetsel failliğin ve özgür iradenin reddedildiğidir. Bu yöndeki eleştirinin bir başka yorumu da ekolojik fikirlerin tek nedenli olduğu ve yeni bir çevresel determinizm biçimini savunduğu yönündedir. Bir diğer yorum ise argümanların mümkün/olasılıksal olmaması nedeniyle deterministik olduğu ve çevresel koşullara düşük düzeyde uygunluk göz önüne alındığında, örgütlerin seçilmesinin kaçınılmaz olduğu yönündedir (Singh, Lumsden, 1990: 184). Ezcümle fazla determinist olduğu ve gönüllü yaklaşıma yer bırakmadığı düşünülen örgüt ekolojisi kuramının, daha katı bilimsel bir metodoloji gerektirdiği düşünülmektedir. Bu nedenle, her örgüt ve popülasyon için bilimsel sınıflandırmalar belirlenmeli ve bu sınıflandırmalar bir analizden diğerine değişmeden kalmalıdır (Salimath, Jones, 2011: 879).

Deterministik olması dışında yapılan bir diğer eleştiri ise ekolojik düşüncenin örgütsel değişim ve uyum konusunda yeterince dikkatli olmadığıdır. Hatta devamında örgütsel ekolojistlerin muazzam ekonomik etkiye sahip dev örgütleri değil, yalnızca önemsiz örgütleri incelemesi de oldukça göze çarpan olumsuz bir değerlendirmedir. Konuya ilişkin bir diğer eleştiri ise yoğunlukla ilgili olup yoğunluk bağımlılığı fikirlerine ilk itiraz, yoğunluk ölçüsünde yer alan örgüt sayısının basit sayımının, her örgütün eşit rekabet etkisine sahip olduğunu varsayımı ile yapılmasıdır (Singh, Lumsden, 1990: 184). Aslında görülmektedir ki biyolojik bir kuramdan kaynaklanan ve bir türün üyelerinin özgür olduğu, diğer türlerden bağımsız olabileceği ve onların bir parçası olmadığı varsayımının örgütler açısından bakıldığında bir merkeze bağlı olma, bağımsız olmama ve ulusal kurallarla sınırlı olma gerçeğiyle uyarlanması açısından yaşayabileceği zorluklara işaret etmektedir (Young, 1988: 12).

Konuya ilişkin diğer eleştiriler ise nişlerin, ataletin veya çevresel değişim oranlarının kesin olarak ölçülmesinin veya tanımlanmasının zor olduğu, net tanımlamalar yapılamadığından ortak

kavramsallaştırmanın güçlüğü nedeniyle farklı bağlamlar arasında genelleştirmenin çok da mümkün olmadığı yönündedir. Ayrıca seçilimin işlediği mekanizmalar da incelenmelidir çünkü örgüt ekolojisi çalışmalarının çoğu, seçilimin örgütsel ölüm oranları aracılığıyla dolaylı olarak ölçülmesiyle yetinmektedir. Bu çalışmayı da ilgilendirir nitelikte kamu kuruluşlarının başarısız olmasına izin verilmeyeceği için seçimin yalnızca rekabetçi ve piyasaya dayalı rekabetçi organizasyonların incelenmesinde kullanılabileceği fikri de bulunmaktadır (Salimath, Jones, 2011: 879). Bu düşüncenin altında da bu kuramda örgütün çevresi olarak o örgütün üyesi olduğu topluluğun veya sadece etkileşimde olduğu diğer toplulukların dikkate alınmasından ötürü kapalı sistemci bir yaklaşıma sahip olması ve bunun sonucunda da sosyal, siyasal ve iktisadi etmenlere ilişkin kapsamlı, tutarlı ekolojik bir yaklaşım oluşturulmaması, dışsal etkilere ilişkin genelleyici bakış açısı (Önder, Üsdiken, 2007:189), bu kuramın özel ve kamu yönetimine uyarlanması konusundaki belki de en ciddi eleştiri olabilmektedir.

5. Kamu Yönetimine Örgütsel Ekoloji Kuramı Çerçevesinde Bakmak (Mümkün mü?)

Kamu örgütlerinin bir kez kurulduktan sonra ihtiyaç duyulup duyulmadıklarına, yararlı olup olmadıklarına veya istenip istenmediklerine bakılmaksızın neredeyse hiç ölmeyeceği veya ortadan kalkmayacağı dolayısıyla da sonsuza kadar devam edebilecekleri fikri bir nevi ölümsüz ve sonsuz kamu yönetimi fikrini ortaya çıkarmaktadır. Dahası, ölümsüz bu gruba sürekli olarak örgütlerin eklenmesi sistemdeki etkileşimleri ve "ara yüzleri" çoğaltacak, bu da bir tepki şeklinde bürokratik süreci negatif yüzüyle ortaya çıkaracak, kamu personeli ise kendini bu ölümsüz, kalıcı değerlerin koruyucusu olarak görmeye başlayacaktır. Sonuç olarak bürokratik bir cehennem ortaya çıkacak ve bütün bu olumsuzluklara son vermek için her şeyi kendi haline, doğal yaşamın doğum ve ölüm sürecine bırakmak daha doğru olur mu sorusu kamu yönetimi için de dile getirilmeye başlanacaktır (Kaufman, 1976: 1).

Örgütsel ekoloji çerçevesinde çevreye uyum sağlayamayan örgütlerin ayıklanacağı kabulü, kamu yönetimi için tam anlamıyla geçerli olmamakla birlikte kamu yönetiminin hizmet sunduğu alanlarda başka örgütlerle iletişim, etkileşim halinde olması benzeşmesine böylece teoride karşımıza çıkan izomorfizme neden olmaktadır (Güneş, 2012:119). Bu süreç ve günümüz dünyası özelinde ise izomorfizm nedeniyle örgütsel ekoloji kuramını tam anlamıyla olmasa dâhi kamu yönetimine uygulamak yada bu kuramın özelliklerini görmek mümkün müdür sorusu da karşımıza çıkmaktadır. Zira günümüzde kamu/özel ayrımından ziyade asıl olanın teknolojik rekabet olduğu düşünülmekte ve bu bakış açısına göre teknoloji bir referans noktası olarak kabul edilirse, bu kritere ayak uyduramayan kuruluşların rekabet açısından dezavantajlı konuma gelebileceği öngörülmektedir.

Konuyu örgütsel ekoloji ile bağdaştıracak olursak da bir örgütün teknolojik üstünlük kazanıp kazanamayacağı, yeni teknolojinin örgütün mevcut yeteneklerini geliştirmesine veya yok etmesine bağlı olmaktadır. Bu çerçevede, kuruluşu için daha az sermaye gerektiren ve basit resmi yapılara sahip olan örgütlerin yeni teknolojilerin yürütüldüğü nişlere daha hızlı yayıldığı; merkeziyetçi, güçlü örgütlerin ise rekabet avantajı sağlayamadığı sürece teknolojik değişime direndikleri düşünülmektedir (Barnett, 1990: 32,43). Dolayısıyla hem teknolojinin gelişmesiyle hem de yönetimde yeni çözümlerin oluşturulmasıyla yakından ilgili olan “inovasyon (yenilik)” stratejileri, hızlı değişikliklere adapte olmayı kolaylaştıran strateji türleri ile bununla ilgili beklenen faydaların elde edilmesi için gerekli koşullar dâhilinde örgütler için giderek daha önemli hale gelmektedir (Kralewski, 2012: 56).

Bütün bu gerekli şartların kamu yönetimi için de varlığı kabul edilmesine rağmen uzun bir süre hatta şimdiye kadar, kamu yönetimine ilişkin çalışmalar bir nevi “tek, yalnız örgütler” üzerine olmuştur. Günümüzde ise kamu örgütlerinin, çevrelerini özel sektör örgütlerinden daha fazla manipüle edebilmelerine rağmen yine de hayatta kalmak için çevreye bağımlı olduğu hatta kamu örgütlerinin, o çevrede ani ve dramatik değişiklikler olursa, özel örgütler kadar çevrelerinin insafına kalacağı düşünülmektedir. Daha spesifik bir şekilde örgütsel ekoloji kuramının kamu yönetiminde karşılaşılabileceği olumsuzluklar sıralanacak olursa (Peters, Hogwood, 1991: 80-100);

- Popülasyon kavramının kamu sektörüne uygulanmasının birkaç belirgin zorluğu vardır. İlki, bir kamu örgütünün tanımlanması ve hangi genellik düzeyinde inceleneceği; ikincisi, "kamusallık" derecesi; üçüncüsü ise “sansür” sorunu olarak tanımlanan, örgütlerin doğumu ve ölümünü belirlemek için ihtiyaç duyulan popülasyonu belirlemek açısından yaşanan zorluktur.

- Kamu kuruluşlarının ölümü veya hayatta kalmasının belirlenmesi oldukça zordur. Zira yeniden yapılanma, birçok politikacı ve yönetici için maalesef devam eden bir süreç hatta eğlence şeklinde değerlendirilmektedir. Ayrıca “bir kamu kurumundan başka bir kamu kurumuna geçmiş, devredilmiş bir büro veya ofis hayatta mı kalmaktadır?”. Dolayısıyla kamu yönetiminde doğum ve ölüm sürecini bir ardıllık olarak değerlendirmenin daha doğru olacağı varsayımıyla karşılaşılmaktadır. Bu teorinin ardıllıkları görememesi, sadece doğum ve ölüm olaylarına odaklanması bir eleştiri olmakla birlikte kamu yönetiminde verimlilik ve maliyet azaltma yönündeki çevresel baskılar yüksek seviyelerde sonlanmaya yol açabileceği gibi bu baskılar verimliliği artırma mekanizması olarak algılanırsa ardıllık taleplerinin üretilebileceği düşünülmektedir.

- Kamu sektörünün analizinde ortaya çıkan bir diğer sorun da tüm doğumların, ölümlerin ve değişikliklerin gerçekten eşit olmamasıdır. Yani bir karıncanın ölümü ile bir filin ölümü

aynı kefeye konulmamalı, olay en temel olarak bütçe ve personel açısından doğru okunmalıdır. Bir de unutulmaması gereken bir diğer faktör de kamu yönetiminde özel sektörden farklı olarak ideolojik, siyasi kaygılarla hareket edilen ortamın, çevrenin de varlığının kabul edilmesi gerektiğidir.

- Bir kamu kuruluşunun ortamı özel sektör kuruluşunun ortamı kadar karmaşık ve rekabetçi olsa da, diğer her şey eşit olduğunda kamu kuruluşlarının nişlerini genişletmek için daha fazla kapasiteye sahip olduğu görülmektedir. Geniş nişlere sahip kuruluşlara "generalistler", dar nişlere sahip olanlara ise "uzmanlar" denilirken, kamuda bazı kurumlar hizmet verdikleri vatandaşların sayısını artırmaya ve çekiciliğini genişletmeye ve bazıları da belirli bir görevi yerine getirmeye ve rakipleri dışlamak için bunu yeterince iyi şekilde yerine getirmeye çalışmaktadırlar.

- Kamu örgütlerinin doğumunda ve ölümünde karşılaşılan tüm görünür müzakere ve bilinçli karar alma durumunun aslında belirtilmemiş bir çevresel baskıya yanıt olarak mı, yoksa bir örgütü besleyebilecek biçimsiz bir "niş"in varlığı veya yokluğundan mı kaynaklandığını belirlemek gerekmektedir. Mesela, 1980'ler sonrasında Yeni Kamu İşletmeciliği ile devletin küçültülmesi fikri çevrenin bir baskısı olarak görülebilmektedir.

Bu sorulara tam cevap verilemese de kamu yönetiminde örgütsel ekoloji kuramının nasıl görünebileceği üzerine Kaufman'ın çalışması oldukça dikkat çekicidir. Bu çalışmada, kamu örgütlerinin yaşam döngüsü sadece yaşam ve ölüm şeklinde bir dikotomi üzerine kurulmuştur. Dolayısıyla örgütlerin değişebileceği ve değişerek biçimlerini ve işlevlerini önemli ölçüde dönüştürebileceği olasılığı göz ardı edilmiştir. Bu eksikliği gidermek için yaşam ve ölüm dikotomisi dışında politika/örgütsel devamlılığa bakmak gerektiği düşünülmektedir. Bundan kasıt, "önceki bir politikanın, programın veya örgütün aynı soruna ve/veya vatandaş kitlesine yönelik 'yeni' bir politika, program veya örgütle değiştirilmesi eylemidir." Ancak Kaufman araştırmasında en istikrarlı kuruluşları seçerek ve dramatik kurum ölümlerine odaklanarak ABD federal bürokrasisi için bir istikrar resmi sunmakla eleştirilmiştir (Peters & Hogwood, 1998: 120).

Yönetim karşıtı görülebilme boyutuyla ilgili net argümanlar sunmak zor olmakla birlikte örgüt kuramlarının, özelde ise örgütsel ekoloji kuramının Türkiye'de ilgi görmediğini hatta bahsinin bile geçmediğini söylemek çok da yanlış olmayacaktır (Önder, Üsdiken, 2007: 191). Ancak her şeye rağmen bu çalışmada, kurumsallaşma açısından yeknesak bir düzenin kurulamaması, siyasi çalkantılar, sık iktidar değişiklikleri ve bu sürecin etkileri dikkate alındığında çok uzun bir dönemi kapsayan bir araştırma olmasa da, kamu yönetiminde de çevresel şartlar sonucunda örgüt ölümleriyle karşılaşılabilirliğini göstermek açısından Yerel Yönetimler ve Avrupa Birliği (AB) Bakanlığı örnek olarak seçilmiş olup, doğum-ölüm süreci çok ayrıntıya girmeden analiz edilmeye çalışılacaktır.

Türkiye'nin III. Beş Yıllık Kalkınma Planı'nda (1973-1977) yerel yönetimlerin kaynakları yetersiz olduğundan kanunlarla kendilerine verilmiş görevleri yapamadığı tespiti nedeniyle etkin yönetimi sağlamak amacıyla yapılan mevzuat çalışmaları neticesinde 1978 yılında Yerel Yönetimler Bakanlığı kurulmuş, bir nevi doğmuştur. Doğuşunda hızlı nüfus artışı, artan kentleşme oranı doğrultusunda toplumsal talep, istek ve baskının etkin olduğu bu bakanlık; yönetsel ve mali tikanıkları ortadan kaldırmak, bu birimlere etkinlik ve işlev sağlamak amacıyla merkezi idarenin gözetim ve denetimini azaltmayı aynı zamanda özellikle belediye gelirlerini artırmayı amaçlayan çalışmalarda bulunmuştur (Özaslan, Alıcı, 2014: 320). Ancak hayatta kaldığı 22 aylık süreçte, bir kuruluş ve teşkilat yasasına sahip olamaması ve dolayısıyla kurumsallaşamaması, bakanlığın kurulmasından zarar gören ve beklentileri karşılanamayan kurum ve bireylerin rolü, diğer bakanlıkların yetersiz işbirliği, bazı belediyelerin bakanlığı desteklememesi yanında belediye başkanlıklarının bakanlıkla kurumsal değil kişisel ilişki kurmak istemeleri, bakanlık kurulurken farklı kurum ve kuruluşlardan ayrılarak Yerel Yönetimler Bakanlığı bünyesine dâhil edilen birimler arasında koordinasyon sağlanması için gereken zamanın bulunmaması (Yıldız, 2019), bakanlığın hazırladığı "Belediye Gelirler Kanun Tasarısı'nın" meclisten geçmemesi, öngörülen değişiklikleri gerçekleştirebilecek yetki ve sorumlulukla donatılmaması ve hatta bu yetki ve sorumlulukların diğer bakanlıklardan alınmaması üzerine bakanlık 1979 yılında kaldırılmıştır (Doğan, 2023:67). 1979 yılında bütçe görüşmelerinde Bakanlığın kaldırılması hususunda "Bakanlığın adının Mahalli İdareler Bakanlığı olması gerektiği, bu bakanlığın kurulması için ihtiyaç olup olmadığı hususunda bir araştırma yapılmadığı, Bakanlığın idari vesayetten öte mali vesayetle genel seçimleri etkilemek istediği, Tanzim Satışları (TANSA) projesinin amaca hizmet etmediği, ayrı bir tüzel kişiliği olmasına rağmen İller Bankası'nın bu bakanlığa bağlanmasının kanunlara aykırı olduğunu ve söz konusu bakanlığın koltuk yaratmak amacıyla kurulduğu" argümanları ileri sürülmüştür. Bakanlığın kaldırılmasını takiben de yerel yönetimlerle ilgili görev, yetki ve sorumluluklar İçişler Bakanlığı'na bağlı Mahalli İdareler Genel Müdürlüğü'ne verilmiştir. Günümüzde ise yerel yönetimlerin artan önemine istinaden tekrar Yerel Yönetim Bakanlığı kurulması yönünde düşüncelerle karşılaşmakta (Kızılboğa, Özaslan, Alıcı, 2015: 356), cumhurbaşkanlığı hükümet sistemine geçildikten sonra kurulan Yerel Yönetimler Politika Kurulu'nun bakanlık teşkilatı kurulmadan gerekli bu ihtiyacı ne kadar karşılayabileceği ise tartışılmaktadır.

Bir diğer örnek olarak günümüzdeki adı AB Başkanlığı olan kurumun geçirdiği dönüşüm incelenecek olursa AB'nin Türkiye'ye aday ülke statüsü vermesiyle ilişkilerin başlamasını takiben çalışmalarda eşgüdümü sağlamak amacıyla 4 Temmuz 2000 tarihinde Başbakanlığa bağlı olarak Avrupa Birliği Genel Sekreterliği (ABGS) kurulmuştur. AB'ye üyelik sürecinde kararlılığı göstermek ve ABGS'ye örgüt, personel, yeterlilik açısından yöneltilen eleştirileri ortadan kaldırmak amacıyla 2011 yılında

ABGS lağvedilmiş ve yerine AB Bakanlığı kurulmuştur (Saylam, Ömürgönülşen, 2013:185). AB Bakanlığı'nın kurulması önemli bir yenilik olarak görülmekle birlikte herhangi bir bakanlığın kuruluş nedeni olan bir kamu hizmetinin yerine getirilme amacı burada görülmemekte, bakanlığın kuruluşunun nedeni siyasi açıdan merkezileşme olarak değerlendirilmektedir (Övgün, 2016:169).

2018 yılında yayınlanan 4 sayılı Cumhurbaşkanlığı Kararnamesi ile de AB Bakanlığı, Dışişleri Bakanlığı'na bağlı bir kurum olan AB Başkanlığı'na dönüştürülmüştür. Bu son değişimin temelinde ise Cumhurbaşkanlığı hükümet sistemine geçiş ile hükümet sisteminin değiştirilmesi, Avrupa ile yaşanan sorunlar, anlaşmazlıklar ve AB'ye katılım sürecinin Türkiye açısından artık görece daha önemsiz görülmesinin olduğu düşünülmüştür (Tarhan, Ezici, 2020: 534). AB Bakanlığı'ndan AB Başkanlığı'na geçiş, yönetsel sadeleşme getirirken bu şekildeki bir küçülmenin kurumsal motivasyonu azaltabileceği endişesi de dile getirilmektedir (Sadioğlu vd., 2020: 302).

Her iki bakanlık örgütsel ekoloji kuramının doğum ve ölüm argümanı açısından analiz edildiğinde Yerel Yönetimler Bakanlığı'nın aslında ölü doğduğu tespiti yapılabilirken, bu alanda zaten yetkili olan İçişleri Bakanlığı'nın bu görevi halen devam ettirdiği görülmektedir. Ama cumhurbaşkanlığı hükümet sistemine geçildikten sonra yönetsel hayata dâhil olan Yerel Yönetimler Politika Kurulu'nun bu alandaki faaliyetlerinin nasıl olacağı da merakla beklenmektedir. AB Bakanlığı'nın ise AB'ye adaylık sürecine verilen önemin azalması ve hatta AB'ye tepkisel bir sonuç olarak tamamen sistemden kaldırılmamakla birlikte isim değişikliği ile faaliyetlerine devam ettiği görülmektedir. AB Başkanlığı'nın AB ile ilişkiler iyileşirse tekrar bakanlık seviyesine getirilip getirilmeyeceği de zamanla görülebilecektir. Dolayısıyla özel sektör için uyum ve hayatta kalma konusu, kamu yönetimi için de küreselleşme, yönetim anlayışında yaşanan değişimler, siyasi kaygılar, toplumsal talepler gibi değişkenler üzerinden ama rekabet, niş veya meşruiyet konusunda tam karşılığını bulmadan değerlendirilmeye çalışılmaktadır.

Sonuç

Açık bir sistem içerisinde çevrenin en temel belirleyici aktör olduğu, bu aktörün değişen şartlarına göre uyum sağlayan ve hayatta kalmayı becerebilen örgütlerin rekabet bilinciyle ve varlığının her daim devam edeceği garantisi altında olmadan sürdürülebilirliğine odaklandığı bir hayat öyküsüyle karşımıza çıkan örgütsel ekoloji kuramı, doğan/yaşayan/ölen canlılar dünyasından yönetim bilimine uyarlanmak istenmiştir. Ancak bu uyarlanma sürecinde canlı varlıkların bir nevi acizliği örgütler açısından çok da kabul görmemekte ve bilinçli tercihler ve stratejiler konuya dâhil olmaktadır. Zira hangi nişe gireceğiniz, rekabet koşullarını kendi lehinize nasıl kullanacağınız, hayatta kalmak suretiyle sektörde meşruiyetinizi sağlamanız durumu (burada etik davranışlar

sergileyip sergilemediğiniz çok da tartışılmadan) aslında günümüzde öğrenen örgütler şeklinde görülerek örgütsel ekoloji kuramının canlıların pasif olduğu kabulünü örgüte uyarlarken, değişime de uğratmaktadır.

Örgütler açısından anahtar bir kavram olan kurumsallaşma; örgütün yeni kurulmasına veya uzunca süredir faaliyette bulunmasına; küçük bir faaliyet alanına sahip olmasına dolayısıyla içinde bulunduğu nişte daha az önemli olmasına ve nişteki hâkim yapısına; küçük ve yeni kurulmuş örgütlerin büyük ve uzun süredir yaşayan örgütlerin bulunduğu popülasyondaki yoğunluğa bağlı olarak nasıl hayatta kalacağına dair kendine bir yol haritası çizmesine dair farklı sonuçlar doğurmaktadır. Mesela, örgütün fiziksel veya faaliyet alanı olarak küçük olması hayatta kalmak için daha çok çalışmasına neden olabileceği gibi büyük örgütlerin rekabetine dayanamayıp hemen yok olmasına, büyük örgütler atalet içindeyse küçük örgütlerin zamanla onlar kadar büyük veya güçlü olmasına neden olabilecektir. Bu değişken durum, örgütün içinde bulunduğu nişteki örgüt yoğunluğuna bağlı olarak da değişebilmektedir. Yani örgütsel ekoloji kuramındaki daha az önemli olan strateji, yöneticilerin/liderlerin marifetiyle size rekabet avantajı sağlayarak ömrünüzü uzatabilecektir. Ve tüm bu hayatta kalma döngüsü, her zaman kendini tekrar etmektedir. Şöyle ki daha az örgütün olduğu nişler ilk başka örgütler için çekici olmakta, nişe giren örgütlerin sayısı arttıkça rekabet yoğunlaşmakta ve kuramın önemle üzerinde durduğu gibi güçsüz örgütler tutunamamakta ve örgüt ölümleriyle karşılaşmaktadır. Örgüt sayısı azaldığı için niş yine başka örgütler için çekici bir alana dönüşmektedir.

Bu hayatta kalma döngüsü özel sektör örgütleri için mantıklı bir çerçeve oluşturuyor olsa da bu kuramın kamu yönetimindeki görünümü oldukça farklı olmaktadır. Hayatta kalmak için rekabete ihtiyaç duymadan faaliyetlerine devam edebilen kamu örgütleri için bu kuramın uygulanabilirliğinde farklı sorun alanlarının ortaya çıkabileceği muhtemeldir. Mesela, bir kamu örgütün lağvedilmesi o örgütün öldüğü anlamına mı gelmekte veya böyle kabul edilirse buna neden olarak içsel ve dışsal nedenler ne olmaktadır? İçinde bulunduğu nişi kendi şekillendiren kamu örgütleri için bir kamu hizmetinin sunuş şekli veya hizmete duyulan ihtiyaç değişebileceği gibi siyasi, ekonomik, toplumsal vb. faktörler de bir kamu örgütünün kaldırılmasına neden olabilmektedir. Bu süreci anlamlandırmak için uzun bir analize ihtiyaç duyulsa da bu çalışmada Yerel Yönetimler ve Avrupa Birliği Bakanlığı açısından doğum ve ölüm (veya yeni bir isimle anılmaları) süreçleri kısaca değerlendirildiğinde, toplumsal talepten ziyade siyasi gelişmelerin etkili olduğu net olarak görülmektedir.

Kaynakça

- Abatecola, G. (2012). Organizational adaptation: an update. *International Journal of Organizational Analysis*, 20(3), 274-293.
- Amburgey, T. L., & Rao, H. (1996). Organizational ecology: Past, present, and future directions. *Academy of Management journal*, 39(5), 1265-1286.
- Astley, W. G., & Van de Ven, A. H. (1983). Central perspectives and debates in organization theory. *Administrative science quarterly*, 245-273.
- Barnett, W. P. (1990). The organizational ecology of a technological system. *Administrative science quarterly*, 35, 31-60.
- Bataglia, W., & Silva E. Meirelles, D. (2009). Population ecology and evolutionary economics: toward an integrative model. *Management Research: Journal of the Iberoamerican Academy of Management*, 7(2), 87-101.
- Betton, J., & Dess, G. G. (1985). The application of population ecology models to the study of organizations. *Academy of Management Review*, 10(4), 750-757.
- Bozagaç, F., & Aktaş, M. (2018). Örgüt kuramları ve değişim. *Toros Üniversitesi İİSBF Sosyal Bilimler Dergisi*, 5(9), 37-68.
- Clements, H. S., Baum, J., & Cumming, G. S. (2016). Money and motives: an organizational ecology perspective on private land conservation. *Biological Conservation*, 197, 108-115.
- Çelik, T. S. (2020). An overview of four fundamental theories of organizations. *Afyon Kocatepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 22(3), 730-746.
- Çubukcu, M. (2018). Örgüt Yapısını Etkileyen Unsurların Örgütsel Ekoloji Kuramı Çerçevesinde Değerlendirilmesi. *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, (57), 84-91.
- Dalgic, T., & Leeuw, M. (1994). Niche marketing revisited: concept, applications and some European cases. *European journal of marketing*, 28(4), 39-55.
- Doğan, K. C. (2023). Yerel yönetimlerde reform ve türkiye’de yerel yönetimlerin klasik sorunlarına çözüm önerileri. *Ankara Uluslararası Sosyal Bilimler Dergisi*, 6(11), 65-74.
- Düzer, A. (2016). Örgüt Teorisinde Uyum-Seçilim Tartışması Üzerine Bir Öneri. *Kara Harp Okulu Bilim Dergisi*, 26(1), 51-76.

Erdil, O., Kalkan, A., & Alparslan, A. M. (2010). Örgütsel ekoloji kuramından stratejik yönetim anlayışına. *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 12 (1), 17-31

Güneş, M. (2012). Kamu Yönetiminde Sosyal Çevrenin Ekolojik Düşünce İle Algılanması. *Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 14(2), 99-126.

Hannan, M. T., & Freeman, J. (1977). The population ecology of organizations. *American journal of sociology*, 82(5), 929-964.

Heine, K., & Rindfleisch, H. (2013). Organizational decline: A synthesis of insights from organizational ecology, path dependence and the resource-based view. *Journal of Organizational Change Management*, 26(1), 8-28.

Hu, Y. (2017). Strategy and ecology: a synthesis and research agenda. *International Journal of Organizational Analysis*, 25(3), 456-467.

Kaufman, H. (1976). Are government organizations immortal?. The Brookings Institution, Washington D.C.

Kayıkçı, F., & Kesgin, M. (2022). Kurumsal iktisadın iktisadi düşünceye katkıları. *Yıldız Social Science Review*, 8(1), 52-64.

Kızılboğa Özaslan, R., & Alıcı, O. (2014). Kalkınma planlarında yerel yönetimler ve yapılan reformlar çerçevesinde mukayesesi. *Mustafa Kemal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 11(26), 315-342.

Kızılboğa Özaslan, R. & Alıcı, O. V. (2015). Türkiye’de yerel yönetim bakanlığı deneyimi ve günümüzdeki gerekliliğinin sorgulanması. *Turkish Studies (Elektronik)*, 10(1), 351-366.

Kralewski, D. (2012). Bottom-up, Decentralized Approach to Innovation Strategy. In *NGEBIS*, 55-61.

Nowell, B., & Albrecht, K. (2023). A population ecology of network domains. *Public Management Review*, 1-24.

Önder, Ç. & Üsdiken, B. (2007). Örgüt Kuramları içinde “Örgütsel ekoloji: örgüt toplulukları ve çevresel ayıklama”. (Der: A. Selami Sargut ve Şükrü Özen). İmge Kitapevi Yayınları, Ankara, 133-191.

Övgün, B. (2016). Kamu Yönetimi Reformunda Bir Açmaz: Yerelleşme mi, Merkezileşme mi?. *Mülkiye Dergisi*, 40(3), 159-180.

Peters, B. G., & Hogwood, B. W. (1991). Applying population ecology models to public organizations. *Research in Public Administration*, 1, 79-108.

Peters, B. G., & Hogwood, B. W. (1988). The death of immortality: births, deaths and metamorphoses in the U.S. federal bureaucracy 1933-1982, *American Review of Public Administration* . 18(2), 119-133.

Sadioğlu, U., Çifci, Y., Ezin, E., & Dinç, B. (2020). Avrupa Birliği'ne Üyelik Sürecinde Türk Kamu Yönetiminin Kurumsal Kapasitesi. *Siyasal: Journal of Political Sciences*, 29(2), 291-312.

Salimath, M. S., & Jones III, R. (2011). Population ecology theory: implications for sustainability. *Management Decision*, 49(6), 874-910.

Saylam, A., & Ömürgönülşen, U. (2013). Avrupa birliği genel sekreterliği'nden avrupa birliği bakanlığı'na: Türk kamu yönetiminde yeni bir bakanlık teşkilatlanması. *Akdeniz İİBF Dergisi*, 13(25), 178-196.

Singh, J. V., & Lumsden, C. J. (1990). Theory and research in organizational ecology. *Annual review of sociology*, 16(1), 161-195.

Sisaye, S. (2012). An ecological analysis of four competing approaches to sustainability development: Integration of industrial ecology and ecological anthropology literature. *World Journal of Entrepreneurship, Management and Sustainable Development*, 8(1), 18-35.

Tarhan, B., & Ezici, E. (2020). Türkiye-Avrupa Birliği ilişkisinin teşkilat yapısı üzerinden incelenmesi: Avrupa Birliği Başkanlığı. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 21(2), 525-544.

Van Witteloostuijn, A., Boin, A., Kofman, C., Kuilman, J., & Kuipers, S. (2018). Explaining the survival of public organizations: Applying density dependence theory to a population of US federal agencies. *Public Administration*, 96(4), 633-650.

Wholey, D. R., & Brittain, J. W. (1986). Organizational ecology: Findings and implications. *Academy of Management Review*, 11(3), 513-533.

Wilbon, A. D. (2015). Technology Strategy and organizational learning: Applying population ecology to understanding the influence on firm survival. *Academy of Strategic Management Journal*, 14(2), 221-236.

Yıldız, M., (2019); “Yerel Yönetimler Bakanlığı”, https://www.academia.edu/40437343/YEREL_Y%C3%96NET%C4%B0M_BAKA_NLI%C4%9EI (Erişim Tarihi: 21. 10. 2024).

Yılmaz, S. E., & Çetinel, E. (2015). Örgütsel ölüm: Adaptasyon Teorileri bağlamında bir değerlendirme. Çankırı Karatekin Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 6(1), 211-230.

Young, R. C. (1988). Is population ecology a useful paradigm for the study of organizations?. American Journal of Sociology, 94(1), 1-24.

Zammuto, R. F. (1988). Organizational Adaptation: Some Implications Of Organizational Ecology For Strategic Choice [1]. Journal of Management Studies, 25(2), 105-120.

Extended Summary

The theory of organizational ecology, which tries to explain the survival process of the living world with the perspective of adaptation and strength, has based its thoughts on this subject on Darwin's ideas. When we look at why Lamarck, another notable name in the theory of evolution, is not accepted in this theory, Lamarck sees adaptation as sufficient for survival in the face of changing conditions, while Darwin's distinctive thought on this subject is that adaptation is not enough for an environment in which you cannot interfere much, and that you also need to be stronger than other creatures under the same conditions as you. In this environment where you cannot make a clear strategy and therefore a plan; you need to be older, there are more young and inexperienced creatures where you live, and you need to continue your struggle without falling into inertia, and yet even these situations do not guarantee your survival. Therefore, the fact that everything can change at any moment, although it puts you in a continuous cycle of struggle, does not change the fact that you can face death at any moment.

In this study, the equivalent of the theory of organizational ecology, called the theory of evolution concerning the world of living things, will be examined in the organizational field. Before going into details, while it is a correct observation that the theory offers more tangible arguments in terms of explaining the developments in the private sector, the problem of adapting this theory to public administration, where it will determine the conditions of competition under the guarantee of its survival and create the necessary conditions in the niche conditions in which it will operate, will be discussed. Because, especially with the New Public Management approach that entered the management literature in the 1980s, public administration began to be considered like the private

sector, and the state was tried to be reduced as much as possible by returning to its primary functions. Therefore, although all the conditions of the theory did not occur in public administration and there are not many studies in the literature on this subject, it is thought that it is possible to see the organizational ecology theory in public administration within the framework of changing conditions, especially through the dichotomy of birth and death.

The organizational ecology theory, where the basic determinant is the environment, began to be the subject of management science and organizational evaluations under different names as of the 1970s. While the studies of Hannan and Freeman are the first sources to be consulted on this subject, it is seen that Kaufman's work is also referred to in terms of the theory's appearance in public administration. In his study on the US federal bureaucracy, Kaufman evaluated the organizational change between 1923 and 1973 under the title of *Are Public Organizations Immortal?* through the birth/death variable. However, the fact that the service provided in public administration will/will not continue in line with the demands of the citizens and that the organization may continue its life under a different name can sometimes cause the birth and death process to be incorrectly evaluated. In addition, to understand and evaluate public administration, economic, social, cultural, and political variables must be analyzed well. If we look at the subject again through the basic concepts of organizational ecology theory; in this theory consist of the stages of diversification, selection, preservation/retention, and competition, a process is mentioned in which organizations will eventually become similar to each other and gain legitimacy. First, newly established organizations develop new skills to adapt to the environment, and if this situation provides positive feedback to the organization, life continues. Of course, to ensure this continuity, efforts are made to prevail over other organizations with the same conditions and to become the real owners of the resources. The density of the niche you are in is also one of the variables that determine your power. And as a result, while you can be seen as legitimate in the niche and survive, there is also the possibility of encountering death through environmental selection. Although the theory states that you cannot intervene in the process in a deterministic way and sees organizations as being only living beings that are born, grow and die, this logic is being tried to be changed and it is thought that organizations learn from the past to survive as “learning organizations” and can better predict the future through strong managers/leaders. Because it is expected that the passive attitude towards the environment will be transformed into an active one through purposeful selection through the concept of consciousness that is formed while changing and transforming. However, it should not be forgotten that in addition to determining strategies and structural transformations that will reduce the dominance of the environment, it is also stated that a continuous effort should be made, otherwise inertia will be

encountered. However, continuous effort is not seen as entering areas where you are not competent, and it is emphasized that you may die as a result of the risks taken in new niches that will be entered without thinking.

Another factor that determines your life outside of you is how many organizations the niche you are in can accept, in other words, its carrying capacity. Until this capacity is full, organizations will be included in this niche, but when the limit is exceeded, as a result of resources and competition, deaths will begin to be seen depending on different variables in terms of small/large, new/old organizations. Until organizations decrease, resources increase and this niche becomes attractive again for other organizations. This process will continue to repeat itself in a cycle. In this phase where cannibalism occurs, it is thought that organizations that are similar to each other (isomorphism) will have a higher chance of survival.

There are many problems in terms of adapting technical, biological, or living theories to social sciences. The reflection of theories, which have more predictable results, on social events or social phenomena produces different results due to the existence of too many variables in this field. The most important difference in this regard is the fact that the first and last word can be said by a living being, namely the organization, which changes, adapts, develops strategies, and is active in the face of the environment. What is different in organizational life is the existence of the potential that you can change the main element that aims to change you. Here, the theory is criticized for being too deterministic and for the linear aspect of the process.

As mentioned before, the effect of the theory on public organizations is a subject of curiosity. The theory should be evaluated through variables such as the population in which a public organization operates, its degree of publicity, the area it serves, the importance of the service it provides if it is no longer active, the existence of a new plan/program, change of government, technological changes and especially political decisions. If we can read the idea of the immortality of the public through these variables, it is possible to see the theory of organizational ecology in public administration. However, since the process is very long, it is not possible to evaluate all these variables at the same time and a limited evaluation can only be made in terms of birth and death. In this context, as a result of a short evaluation of the Ministry of Local Administrations and the European Union in Turkish public administration, it would not be wrong to say that the main determinant in the 22-month service period of the Ministry of Local Administrations and the current downgrading of the Ministry of European Union to the level of the presidency is political developments.

The Impact of Capital Tax on Borsa İstanbul: Event Study Analysis

Mehmet Sinan ÇELİK¹

Abstract

Rumors about changes in tax policies have the potential to significantly and suddenly affect financial markets. This study aims to analyze the impact of tax rumors on Borsa İstanbul (BIST) and how this impact can be evaluated in the context of the Efficient Markets Hypothesis (EMH). The study selects certain tax rumors as event days, and their impact on BIST is analyzed. The dates in question are June 4, 2024, which is the beginning of the rumors that the earnings from the transactions on BIST will be taxed, and June 13, 2024, when the postponement was announced. In addition to these days, November 30, 2023 is included in the analysis as a different tax rumor for control purposes. The event window is defined as a period covering the day of the event and (-5,+5) days before and after the event. As a result of the analysis, it is found that the tax rumors on June 4, 2024 have a significant effect on BIST. However, the announcement of the postponement of the tax on June 13, 2024 does not have a significant effect on BIST. On November 30, 2023, the tax rumor also significantly affected the stock market. Both tax rumors affected the stock market, indicating that BIST is inefficient in the semi-strong form. This shows that negative news affects the markets more rapidly. On the other hand, the rumor that the tax was postponed did not have a significant positive effect. As a result, it is concluded that negative news affects the markets more than positive news. These findings reveal the critical role of expectations and rumors about tax policies on market dynamics. Taxation of capital should be considered from economic policy and social justice perspectives. Tax policies can influence the flow of capital, stimulate or hinder economic growth, and impact income distribution. The taxation of capital should be considered from both an economic policy and social justice perspective. Therefore, decisions on capital taxation require careful analysis and a broad economic perspective.

Keywords: Event Analysis, Efficient Markets Hypothesis (EMH), Borsa İstanbul

Jel Code: E62, G12, G14

Sermaye Vergisinin Borsa İstanbul Üzerindeki Etkisi: Olay Çalışması Analizi

Öz

Vergi politikalarındaki değişikliklere ilişkin söylentiler, finansal piyasalar üzerinde ani ve önemli etkiler yaratma potansiyeline sahiptir. Bu çalışma, vergi söylentilerinin Borsa İstanbul (BİST) üzerindeki etkisini ve bu etkinin Etkin Piyasalar Hipotezi (EPH) bağlamında nasıl değerlendirilebileceğini analiz etmeyi amaçlamaktadır. Çalışmada belirli vergi söylentileri olay günü olarak seçilmiş ve BİST üzerindeki etkileri analiz edilmiştir. Söz konusu tarihler, BİST'te gerçekleşen işlemlerden elde edilen kazançların vergilendirileceği söylentilerinin başlangıcı olan 4 Haziran 2024 ve ertelemenin açıklandığı 13 Haziran 2024'tür. Bu günlere ek olarak 30 Kasım 2023 tarihi de kontrol amaçlı farklı bir vergi söylentisi olarak analize dahil edilmiştir. Olay penceresi, olayın gerçekleştiği gün ile olaydan önceki ve sonraki (-5,+5) günleri kapsayan bir dönem olarak tanımlanmıştır. Analiz sonucunda 4 Haziran 2024 tarihindeki vergi söylentilerinin BİST üzerinde anlamlı bir etkiye sahip olduğu tespit edilmiştir. Ancak 13 Haziran 2024 tarihinde verginin ertelendiği açıklanmasının BİST üzerinde anlamlı bir etkisi bulunmamaktadır. 30 Kasım 2023 tarihinde vergi söylentisi de borsayı önemli ölçüde etkilemiştir. Her iki vergi söylentisinin de borsayı etkilemesi, BİST'in yarı güçlü formda etkin olmadığını göstermektedir. Bu durum olumsuz haberlerin piyasaları daha hızlı etkilediğini göstermektedir. Öte yandan, verginin ertelendiği söylentisinin pozitif anlamlı bir etkisi olmamıştır. Sonuç olarak, olumsuz haberlerin piyasaları olumlu haberlerden daha fazla etkilediği sonucuna varılmaktadır. Bu bulgular, vergi politikalarına ilişkin beklenti ve söylentilerin piyasa dinamikleri üzerindeki kritik rolünü ortaya koymaktadır. Sermayenin vergilendirilmesi, hem ekonomi politikası hem de sosyal adalet açısından dikkate alınmalıdır. Vergi politikaları, sermaye akışlarını yönlendirebilir, ekonomik büyümeyi teşvik edebilir veya engelleyebilir ve gelir dağılımını etkileyebilir. Bu nedenle, sermaye vergilendirmesi konusunda alınacak kararlar, dikkatli analizler ve geniş bir ekonomik perspektif gerektirir.

Anahtar Kelimeler: Olay Analizi, Etkin Piyasalar Hipotezi (EPH), Borsa İstanbul

Jel Code: E62, G12, G14

¹Asst. Prof., Niğde Ömer Halisdemir University, FEAS, Niğde, Türkiye, mehmetsinancelik@ohu.edu.tr.
ORCID: 0000-0002-3102-406X.

Bu makaleye atıfta bulunmak için: Çelik, M. S. (2025). Sermaye Vergisinin Borsa İstanbul Üzerindeki Etkisi: Olay Çalışması Analizi. *Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 27 (1), 145-160.
<https://doi.org/10.26745/ahbvuiibfd.1528305>.

To cite this article: Çelik, M. S. (2025). The Impact of Capital Tax on Borsa İstanbul: Event Study Analysis. *Ankara Hacı Bayram Veli University Journal of the Faculty of Economics and Administrative Sciences*, 27 (1), 145-160.
<https://doi.org/10.26745/ahbvuiibfd.1528305>.

E-ISSN 2667-405X

Geliş Tarihi
(Received)
05.08.2024

Kabul Tarihi
(Accepted)
20.01.2025

Yayınlanma Tarihi
(Published)
18.04.2025



1. Introduction

The taxation of capital is one of the most critical and controversial issues in modern economic and fiscal policy. Capital is considered one of the essential components of economic growth and welfare, and the taxation of capital is examined in a broad theoretical framework to determine how it affects this growth (Griffith et al., 2010; Piketty & Saez, 2013). Capital can take various forms: physical (plant, machinery, equipment), financial (stocks, bonds), and intellectual (patents, trademarks). Taxation refers to governments taking a share of economic activity to generate revenue. Taxation of capital includes taxes on capital gains, dividends, interest income, and capital property. The Optimal Theory of Taxation aims to design the tax system without distorting economic efficiency and observing the principles of fairness (Piketty & Saez, 2013). According to this theory, capital taxation should be designed to minimize the distortion of economic activity. Too high tax rates may discourage capital accumulation and slow down economic growth. Therefore, optimal capital taxation maximizes tax revenues and preserves economic efficiency by balancing incentives (Ay & Mangır, 2007; Önder, 2021).

Globalization and the free movement of capital have increased tax competition among countries. Countries tend to lower tax rates to attract capital. This may erode the tax base and reduce the government's tax revenues. The fact that countries often resort to tax amnesty does not contribute to increasing tax revenues (Güler, 2020). International tax competition increases the complexity of capital taxation and can significantly impact the global economy. Behavioral finance argues that investors' decisions are not rational and are influenced by psychological factors. Capital taxation can influence investor behavior. For example, a high capital gains tax may discourage investors from selling stocks and reduce market liquidity. These adverse effects may reduce the efficiency of capital markets and negatively affect economic growth (Akdoğan Gedik, 2011). Studies show that tax reductions in capital markets positively affect capital markets (Blandon et al., 2011). However, many studies also show that new taxation or tax increases have a much faster negative impact on capital markets (Downs & Hendershott, 1987; Imboden, 2018). Studies also show that tax regulations do not affect capital markets (Amoako-Adu et al., 1992). Tobin (1984) and Stiglitz (1989) argued that a securities transaction tax would generate revenue for the government and reduce excessive volatility by discouraging speculative transactions. Thus, it was argued that the efficiency of stock markets would increase.

Financial markets are susceptible to economic, political, and social developments. Among these developments, changes in tax policies or rumors about such changes have an important place. Changes in tax policies or rumors of such changes have the potential to have sudden and significant

effects on capital markets. The academic literature has extensively studied the impact of tax regulations and rumors on capital markets. Tax news and rumors can change investors' expectations and investment decisions, which can cause to fluctuate market prices rapidly and significantly. In this context, market efficiency measures how quickly and accurately the market reflects available information into prices. The Efficient Markets Hypothesis (EMH) suggests that the information available in markets is speedily and accurately reflected in prices, and therefore, investors cannot realize extraordinary returns with this information. Our study aims to test the validity of the Efficient Markets Hypothesis by examining the effects of tax rumors on Borsa Istanbul. This hypothesis is categorized into three forms: weak, semi-strong, and strong, each varying in the extent to which they assume information is incorporated into stock prices (Fama, 1970). For this purpose, we will analyze how tax rumors and related news are reflected in stock prices in Borsa Istanbul and evaluate the degree of efficiency of the markets.

There are many methods to measure the efficiency of markets in different forms. One of the methods frequently used in the literature to determine the efficiency in the semi-strong form is event analysis (Eren et al., 2021). In this study, we measure whether the BIST is efficient in the semi-strong form with event analysis within the scope of tax rumors. The researcher Dolley (1933) first applied the Event Analysis method. After Dolley laid the foundation of Event Analysis methodologically and practically, this method has developed and gained new dimensions to control certain events' impact. These developments include parametric (Brown & Wagner, 1985) and nonparametric (Cowen & Sergeant, 1996; Corrado, 1989) methods. However, Ball and Brown (1968) laid the foundation for today's event analysis.

This study examines the effects of tax rumors on BIST, a vital capital market for Turkey, within the scope of EPH. For this purpose, two negative and one positive news rumors related to tax rumors are identified, and their effects on BIST are analyzed using event analysis. Our research contributes to two strands of literature. First, by examining the timing of market reactions, our study shows that negative news affects the markets faster. This provides essential insights into investors' risk perceptions and information processing and adds a new perspective to the literature in this area. Second, our study tests whether Borsa Istanbul has a semi-strong form of market efficiency. In this context, it contributes to the literature on how the market reacts to public information and how prices reflect it.

The study has five chapters. The first chapter defines the purpose, importance, and scope of the study. The second summarizes the related literature. The third presents the research data and methods used.

The fourth presents the research findings, and the last section summarizes and evaluates the results within the framework of the findings and analysis of the research.

2. Literature Review

The first studies on the impact of tax decisions on capital markets were conducted on the American and Canadian stock markets. Booth and Johnston (1984) detail the effects of changes in the taxation of dividends and capital gains on stock prices. The research analyzes the impact of tax changes on stock prices in Canada. As a result, changes in the taxation of dividends and capital gains cause significant fluctuations in stock prices. Vanthienen and Vermaelen (1987) investigated the effects of changes in capital gains taxation on stock prices. The study analyzes the long-term effects of tax policies on stock returns. They conclude that tax changes affect long-term rates of return in stock markets. Downs and Hendershott (1987), using the cash flow valuation model, conclude that the 1986 Tax Reform Act should have increased stock prices by 10% to 13%, while Cutler (1989), using the event study method, finds that the market's reaction to news of changes in tax legislation is limited and that abnormal returns on the same days are uncorrelated with each other. Amoako-Adu, Rashid, and Stebbins (1992) Analyzed the effects of capital gains tax on stock values. The impact of capital gains tax changes on stock prices in Canada was analyzed. As a result, they found that tax changes lead to significant changes in stock values. Edwards et al. (2004) investigated the effects of Germany's abolition of capital gains tax on stock markets.

The effects of tax changes on stock prices are analyzed using the case study method. Tax exemptions are found to cause positive responses in stock markets. Akindayomi and Warsame (2007) examined the effects of capital gains tax changes on stock prices in Canada. The study analyzes the impact of tax policies on market dynamics. As a result, tax changes cause significant fluctuations in stock prices. Amromin, Harrison, and Sharpe (2008) analyze the short-term effects of tax cuts on the market using the event study method of the US dividend tax cut in 2003. As a result, dividend tax cuts were found to cause positive reactions in stock prices. Desai and Dharmapala (2009) examine the market reactions to tax-related corporate announcements and emphasize the importance of tax regulations on stock prices, noting that investors value managerial tax-related actions. Hanlon and Slemrod (2009) examine market reactions to corporate tax-related news and analyze the short-term effects of tax changes on stock prices using the event study method. They conclude that tax-related news leads to significant changes in stock prices. Hanlon et al. (2010) argue that firms will react negatively if they expect tax costs to increase and positively if they expect tax costs to decrease. Many studies focus on the market reaction to firm-level tax announcements.

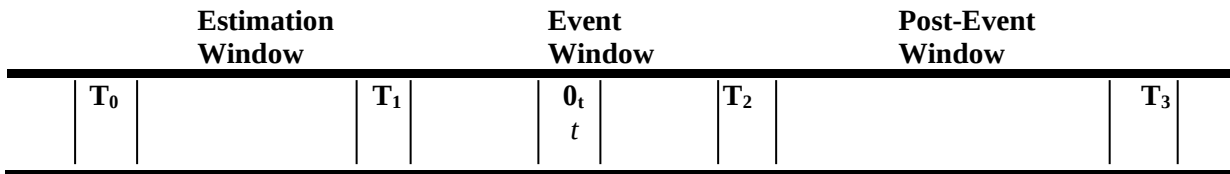
In Türkiye, Yalçın (2010) examines the effects of taxation of financial instruments on the price and volume movements of stocks in the BIST-30 index and finds that tax rate changes on securities generate minimal abnormal returns and cause unusual volume behavior before and after the tax adjustment. Kandır and Yakar (2012) investigate the impact of the corporate tax rate change announcement dated November 29, 2005, on stocks by examining the abnormal returns of the five companies that paid the highest corporate tax in 2004 during the event period and show that the tax cut announcement caused an abnormal effect on company stocks as of the event day and that the market has a semi-strong form of market efficiency. Kütük (2014) analyzed the impact of the corporate tax change announcement 2005 on asset prices and found no significant changes during the event period, suggesting that Borsa Istanbul is a semi-strong efficient market that prices publicly disclosed information. Arslaner and Arslaner (2015) analyzed the effects of changes in capital gains taxation on Borsa Istanbul using the Robust Regression Method. In this study conducted within the scope of the Draft Income Tax Law, it is found that changes in tax rates in equity, debt instruments, exchange-traded funds, and futures and options markets affect trading volume, stock market revenues, and foreign net inflows in different ways. The results generally show that tax increases hurt capital markets while tax decreases have a positive impact. Using the event study method, Güre and Kütük (2016) analyzed the short-term effects of the corporate tax rate change announcement on stocks on November 29, 2005. They concluded that the tax cut announcement did not cause abnormal stock returns. Finally, Demirci and Beskisiz (2023) analyzed the effects of the tax deduction reduction in dividend distributions. They found that it did not cause a significant change in the stock prices of firms in the BIST-100 index, but it caused significant changes in the stock prices of firms in the Participation 30 index. In general, these studies examine the effects of tax policies on capital markets from various aspects and show that increases in tax rates generally have adverse effects on capital markets, while decreases have positive effects. They conclude that Borsa Istanbul is a semi-strong, efficient market for pricing publicly disclosed information and that tax changes can have significant impacts on stock prices and trading volume; moreover, specific events such as tax cut announcements can be reacted to quickly and significantly by the market. This study contributes to the literature by demonstrating tax policy expectations and rumors' vital role in market dynamics.

3. Data and Methodology

Event analysis is a method used to measure how the market reacts to an event. The reason for using event analysis is that the price performance of stocks is suitable for long or short-term analysis. The analysis period is January 2, 2024-July 12, 2024. As event dates, June 4, 2024, the beginning of the rumors that BIST would be taxed, and June 13, 2024, when the announcement that BIST would not be taxed, were determined (Bloomberg, 2024: Trthaber, 2024). Besides the aforementioned linked news, November 30, 2023, is a retrospective rumor for control purposes. The date range for November 30, 2023, is March 1, 2023-December 31, 2023. As the event window, a period covering the event day and (-5,+5) days before and after the event is chosen. Abnormal returns are calculated as deviations from normal returns for each day during the event window, and the significance of these deviations is evaluated using a t-test. The reason for choosing -5, +5 for the event window is that the events occur one after the other and show their effects very quickly. MSCI Emerging Markets Index (MSCIEF) is used as the market index. Borsa Istanbul and MSCI Emerging Markets Index (MSCIEF) data are compiled from www.investing.com.

The timeline used in Event Study studies is shown in Figure 1.

Figure 1. Timeline for Event Study



Source: MacKinley, A.C. (1997). Event Studies in Economics and Finance. *Journal of Economic Literature*, 35, 13-39.

The Event Study timeline is divided into three periods. These are:

1. Estimation Window (T_0 - T_1): This is a period during which the event's effect is not seen. The estimated parameters and normal return estimation for each stock for the event window are calculated using the data from this period.

2. Event Window (T_1 - T_2): Abnormal Returns (AR) and Cumulative Abnormal Returns (CAR) are calculated by subtracting the normal returns from the actual returns during this window.

3. Post-Event Window (T_2 - T_3): This window can be controlled at any desired time.

There is no certainty about the duration of each window in the Event Study method. The researcher will determine the duration of the windows specified in Figure 1 depending on the determined event (Mazgirt, 2013). The study's change rates of the BIST-100 index and the MSCI Emerging Markets

Index (MSCIEF) were calculated using the logarithmic return calculation method. The following formula was used to calculate these change rates (Brown & Warner, 1980-1985);

$$R_{it} = \ln (P_{it} / P_{it-1}) \quad (1)$$

R_{it} = logarithmic return of BIST-100 in period t

P_{it} = price of BIST-100 in period t

P_{it-1} = t price of BIST-100 in period t-1.

Abnormal return and expected return rates were calculated using the market model. The expected return $E(R_{it})$ rate for BIST-100 was calculated with the help of the parameters α and β in the formula.

$$R_{it} = \alpha + \beta R_{mt} + \varepsilon_{it} \quad (2)$$

R_{it} = logarithmic return of BIST-100 in period t

R_{mt} = logarithmic return of MSCI Emerging Markets Index (MSCIEF) in period t

The difference between the expected return $E(R_{it})$ and the observed return gives the abnormal return.

$$R_{it} = (\hat{\alpha} + \hat{\beta} R_{mt})$$

Abnormal returns are obtained by subtracting the actual returns from the expected returns.

$$AR_{it} = R_{it} - \widehat{R}_{it} \quad (3)$$

AR_{it} = abnormal returns of BIST-100 in period t

$\widehat{R}_{it}$ = returns predicted for period t from the regression equation

After calculating the abnormal returns, the Average Abnormal Return (AAR) was calculated as an index for all company stocks.

$$AAR_t = \sum_{i=1}^N (1/N) AR_{it} \quad (4)$$

AAR_t = average abnormal return on day t.

Cumulative Abnormal Return (CAR) was calculated for each day in the event window.

$$CAR_t = \sum_{i=1}^N AAR_t \quad (5)$$

CAR_t = t cumulative abnormal return in period t.

Hypotheses about effectiveness in the semi-strong form;

H0: *If abnormal returns are not statistically significant, the market is considered to be semi-strongly efficient, i.e., public information is quickly and accurately reflected in prices.*

H1: *If the abnormal returns are statistically significant, the market could be more efficient, i.e., publicly available information is not fully reflected in prices, and investors can earn extraordinary returns with this information.*

4. Empirical Results

In this section, event analysis is applied after determining the event dates for our analysis, and the findings are presented.

On June 4, 2024, we analyzed the impact of rumors of a tax on the stock market by looking at five days before and five days after. The CAR values of the analysis are presented in Table 1.

Table 1: Return, Abnormal Return, and CAR values (June 4)			
Event Window	Return	Abnormal Return	CAR
-5	-0.0036	-0.0056	-0.0190
-4	0.0001	-0.0031	-0.0031
-3	-0.0060	-0.0093	-0.0124
-2	0.0118	0.0085	-0.0039
-1	-0.0114	-0.0147	-0.0186
0	0.0118	0.0098	-1.7347
1	-0.0046	-0.0079	-0.0335
2	-0.0142	-0.0175	-0.0511
3	-0.0036	-0.0069	-0.0256
4	-0.0114	-0.0134	-0.0134
5	-0.0046	-0.0066	-0.0257

Table 1 presents the market return, abnormal return, and cumulative abnormal return (CAR) over an event window centered around a significant event occurring on day 0. The event window ranges from day -5 to day +5, where day 0 represents the event date. Overall, the data indicates that the market reacted negatively leading up to and following the event date, as reflected in the consistent negative abnormal returns and declining CAR values. In the literature on which test to use, the results of the Kolmogrov-Smirnov test are considered if $N \geq 50$, and the results of the Shapiro-Wilk test are considered if $N \leq 50$.

Table 2: Dependent Sample t-Test Results for CAR Values (-5/+5) (June 4)		
	t-statistic	p-value
BIST-100	-7.590259	0.000

Based on the dependent sample t-test results, the p-value is checked to see if there is a statistically significant difference between the pre-and post-event cumulative abnormal return (CAR) values. Furthermore, the means of the groups are analyzed to observe the event's impact on CAR values. The table shows the results of the dependent sample t-test. The p-value is 0.000, which is less than 0.01. This result shows a statistically significant difference between CAR values before and after the event. Therefore, it is determined that the rumor of a tax on earnings to be introduced to Borsa Istanbul significantly affects CAR values.

The CAR consistently increases throughout the event window, reflecting the accumulation of positive abnormal returns. The market exhibits sustained positive sentiment, with the CAR reaching its highest point by the end of the observation period. Overall, the data suggests a strong and positive market reaction to the June 13, 2024, event, with the positive sentiment continuing in the subsequent period.

Table 3: Return, Abnormal Return, and CAR values (June 13)			
Even Window	Return	Abnormal Return	CAR
-5	0.0001	-0.0031	-0.0031
-4	-0.0060	-0.0093	-0.0124
-3	0.0118	0.0085	-0.0039
-2	-0.0114	-0.0147	-0.0186
-1	-0.0036	-0.0069	-0.02561
0	-0.0142	-0.0098	0.0100
1	-0.0112	-0.0175	-0.0511
2	-0.0046	-0.0079	-0.0335
3	0.0089	0.0133	0.0106
4	0.0232	0.0276	0.0383
5	0.0085	0.0129	0.0513

These results show that the average abnormal return in the event window is not statistically significantly different from zero (as the p-value is more significant than 0.05). In other words, the official announcement on June 13th that the tax will be postponed has no significant impact on the BIST-100 index. The event window ranges from day -5 to day +5, where day 0 represents the event date.

Table 4: Dependent Sample t-Test Results for CAR Values (-5/+5) (June 13)		
	t-statistic	p-value
BIST-100	1.220674	0.268

Since the p-value of 0.268 is above the generally accepted 5% significance level (0.05), these results suggest that abnormal returns are not significantly different from zero. This means the event has no statistically significant impact on the BIST 100 index.

Table 5: Dependent Sample t-Test Results for CAR Values (-5/+5) (November 30)		
	t-statistic	p-value
BIST-100	-3.001	0.0133

Since the p-value of 0.0133 is below the generally accepted 5% significance level (0.05), these results indicate that abnormal returns significantly differ from zero. This suggests that the event had a statistically significant impact on the BIST 100 index.

Conclusion and Policy Implications

This study aims to analyze the impact of tax rumors on Borsa Istanbul and how this impact can be evaluated in the context of the Efficient Markets Hypothesis (EMH). The study analyzes stock market performance and returns during specific periods of tax rumors using the event study method. Abnormal returns and cumulative abnormal returns are calculated, and these data are used to understand how the market reacts to tax rumors.

After the June 4, 2024, event date, a significant decline in the market index was observed. This may indicate that the event created a negative perception or increased uncertainty in the market. Abnormal returns calculated before and after the event date were also negative, which may indicate that investors perceived the event negatively and increased selling pressure. This was also found to be significant in the event analysis results. Likewise, the rumor of a tax increase on BIST on November 30, 2023, had a negative impact on the stock market and was statistically significant. Many studies reveal that tax increases hurt markets (Ayers et al., 2002; Arslaner & Arslaner, 2015). June 13, 2024, abnormal returns calculated before and after the event date were positive. This may indicate that investors perceived the event positively and that buy trades increased. However, it was found to have no significant effect. The results show that investors react faster and more significantly to negative news. Negative news triggers investors' fear of losses, leading to rapid, large-scale selling and significant market declines. According to EMH, markets can be weakly, semi-strongly, and powerfully efficient. Weakly efficient markets reflect past price information; semi-strongly efficient markets reflect all publicly available information; and enormously efficient markets immediately reflect public and private price information. However, due to market participants' psychological and behavioral reactions, asymmetry may be observed in the reactions to negative and positive news. Prospect Theory defines loss aversion as investors' hypersensitivity to losses. Investors exert more effort to avoid losses than to realize gains. According to the EMH, markets immediately reflect information in prices. However, negative news often increases the perception of uncertainty and risk, reinforcing investors' risk aversion behavior (Korkmaz et al., 2017).

Policymakers can make more informed decisions by understanding the market impact of tax changes or rumors of such changes. By understanding how markets react to tax rumors, policymakers can optimize the timing of such announcements and communication strategies. This can minimize market volatility and enhance economic stability. By understanding the impact of tax rumors and policy changes on equity returns, investors can realign their portfolios accordingly. This can help reduce potential risks and maximize returns. Moreover, by anticipating the financial risks that tax rumors

and changes may bring, businesses can develop appropriate strategies to manage these risks. These findings help to better understand market dynamics and investor behavior in general. In this way, more informed and strategic decisions can be made in financial markets.

Compliance with Ethical Standards

Acknowledgments

Not applicable.

Conflict of interest

The authors declare that they have no conflict of interest.

Availability of data and materials

Various sources were used to collect data for the analyses. Each source of data and materials has been available and pointed through the paper.

Consent for publication

Not applicable.

Ethics approval and consent to participate

Not applicable.

Funding

Not applicable.

References

- Akdoğan Gedik, M., (2011). Vergi Rekabeti Etkinlik Değerlendirmesi: OECD Üyesi Ülkeler İçin Veri Zarflama Analizi Uygulaması. *Maliye Dergisi*, no.160, 328-350.
- Akindayomi, A., & Warsame, H. (2007). The impact of tax policy on stock prices. *Journal of Financial Services Research*.
- Amoako-Adu, B., Rashid, M., & Stebbins, M. (1992). Capital gains tax and equity values: Empirical test of stock price reaction to introducing and reducing capital gains tax exemption. *Journal of Banking & Finance*, 16(2), 275-287.
- Amromin, G., Harrison, P., & Sharpe, S. (2008). How did the 2003 dividend tax cut affect stock prices? *Financial Management*, 37(4), 625-646.
- Arslaner, F., & Arslaner, N. (2016). Sermaye Kazancı Vergilendirmesinin Menkul Kıymetler Ve Türev Araçlarına Finansal Etkileri. *Marmara Üniversitesi İktisadi Ve İdari Bilimler Dergisi*, 37(2), 31-56.
- Ay, A., & Mangır, F. (2007). Uluslararası Finansal Entegrasyon Bağlamında Sermayenin Vergilendirilmesi: Tobin Vergisi. *Maliye Dergisi*(153), 123-141.
- Ball, R., & Brown, P. (1968), An empirical evaluation of accounting income numbers, *Journal of Accounting Research*, 6, 159e178,

- Blandón, J. G., Blasco, M. M. & Bosch J. A. (2011). Ex-dividend day returns when dividend and capital gains are taxed at the same rate. *Czech Journal of Economics and Finance*, 61(2), 140-152.
- Booth, L., & Johnston, D. (1984). The Ex-Dividend Day Behavior of Canadian Stock Prices: Tax Changes and Clientele Effects. *The Journal of Finance*, 39(2), 457-476.
- Brown, S.J. and Warner, J.B. (1985) Using Daily Stock Returns: The Case of Event Studies. *Journal of Financial Economics*, 14, 3-31.
- Corrado, C, J, (1989), A Nonparametric Test for Abnormal Security Price Performance in Event Studies, *Journal of Financial Economics*, 23, 385 – 395,
- Cowen, A, R., Sergeant, A, M, A, (1996), Trading Frequency and Event Study Test Specification, *Journal of Banking and Finance*, 20, 1731 – 1757,
- Cutler, D. M. (1988). Tax reform and the stock market: an asset price approach. *American Economic Review*, 78(5), 1107-1117.
- Demirci, S., Beskisiz, M.O. (2023). Vergi politikasının BIST 100 ve katılım 30 endeksine etkisinin karşılaştırmalı analizi. *Journal of Economic Policy Researches*, 11(1), 87–97.
- Desai, M. A., & Dharmapala, D. (2009). Corporate tax avoidance and firm value. *The Review of Economics and Statistics*, 91(3), 537-546.
- Dolley, J, C, (1933), Common stock split-ups motives and effects, *Harvard Business Review*, 12(1), 70e81,)
- Downs, T. & Hendershott, P. H. (1987). Tax policy and stock prices. *National Tax Journal*, 40(2), 183-190.
- Edwards, A., et al. (2004). Germany's repeal of the corporate capital gains tax: the equity market response. *Journal of the American Taxation Association*, 26(s-1), 73-97.
- Eren, B. S., Goker, I. E. K., & Karaca, S. S. (2021). Covid-19 Pandemisinin Finansal Piyasalara Etkisi: Gelişmiş Ülkeler Üzerine Bir Analiz. *Hacettepe Üniversitesi İktisadi Ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 39(Covid 19 Özel Sayısı), 69-90.
- Fama, E. F. (1970), “Efficient Capital Markets: A Review of Theory and Empirical Work”, *The Journal of Finance*, 25(2), 383-417.

Griffith., R. Hines, James R., Jr. and P. B. Sørensen "International Capital Taxation.", In Dimensions of Tax Design: *The Mirrlees Review*, edited by T. J. Besley et al., 914-96. Oxford: Oxford Univ. Press, 2010.

Güler, H. (2020). Türkiye’de Vergi Aflarının Vergi Gelirleri Üzerindeki Etkisinin Olay Analiziyle Ölçülmesi, *Gaziantep University Journal of Social Sciences*, 19(1), 256-273, Submission Date: 04-09-2019, Acceptance Date: 25-01-2020

Güre, D. P., & Kütük, S. (2016). Türkiye’de Kurumlar Vergisi Değişikliğinin Hisse Senedi Fiyatları Üzerine Kısa Dönemli Etkisi. *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, 71(1), 303-322.

Hanlon, M & Heitzman, S. (2010), 'A review of tax research', *Journal of Accounting and Economics*, vol. 50, no. 2, pp. 127-178.

Hanlon, M., & Slemrod, J. (2009). What does tax aggressiveness signal? Evidence from stock price reactions to news about tax shelter involvement. *Journal of Public Economics*, 93(1-2), 126-141.

Imboden, C. (2018). Do stock prices respond to changes in Corporate income tax rates? *University of Oregon Department of Economics*.
https://ntanet.org/wpcontent/uploads/2019/03/Session1237_Paper1665_FullPaper_1.pdf%20in%20corporate.pdf.

Kandır, S. Y. & Yakar, S. (2012). Kurumlar vergisi oranındaki değişikliğın hisse senedi getirileri üzerindeki etkisinin incelenmesi. *Maliye Dergisi*, (163), 170-186.

Korkmaz, T., Yaman, S. ve Metin, S. (2017). Ülke kredi notlarının pay getirileri üzerindeki etkileri: BİST 30 endeksi üzerinde bir event study analizi. Sosyal Bilimler Metinleri, *ICOMEPE Özel Sayısı*, 171- 187.

Kütük, S. (2014). *Impacts of the corporate income tax change on asset prices in Turkey*. (Yüksek Lisans Tezi). Orta Doğu Teknik Üniversitesi Sosyal Bilimler Okulu, Ankara.

Önder, R. (2021). Küreselleşme, Yabancı Sermaye Ve Tobin Vergisi: Dünya Ve Türkiye Uygulaması. *Econharran*, 5(8), 1-34.

Piketty, T. and E. Saez (2013). A theory of optimal inheritance taxation. *Econometrica*. 82 (4), 1241–1272.

Stiglitz, J. E. (1989). Using tax policy to curb speculative short-term trading. *Journal of Financial Services Research*.

Tobin, J. (1984). On the efficiency of the financial system. *Lloyds Bank Review*.

Vanthienen, L., & Vermaelen, T. (1987). Taxes and corporate dividend policy: Some empirical evidence. *Journal of Finance*.

Yalçın, C. (2010). *The effects of taxation of financial instruments on stock returns traded in İstanbul Stock Exchange: evidence from ise-30 index*. (Yüksek Lisans Tezi). Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.

Genişletilmiş Özet

Finansal piyasalar, ekonomik, politik ve sosyal gelişmelere karşı son derece hassastır. Bu gelişmeler arasında vergi politikalarındaki değişiklikler veya bu tür değişikliklere dair söylentiler önemli bir yer tutmaktadır. Özellikle sermaye kazançlarının vergilendirilmesi, modern ekonomik ve mali politikaların en kritik ve tartışmalı konularından biridir. Sermaye, ekonomik büyüme ve refahın temel bileşenlerinden biri olarak kabul edilir ve sermayenin vergilendirilmesi, bu büyümeyi nasıl etkilediğini belirlemek amacıyla geniş bir teorik çerçevede incelenir (Griffith ve diğerleri, 2010; Piketty & Saez, 2013).

Bu çalışmanın amacı, sermaye vergisi söylentilerinin Borsa İstanbul (BIST) üzerindeki etkilerini analiz etmektir. Çalışma, belirli vergi söylentilerini olay günü olarak seçmiş ve bu söylentilerin BIST üzerindeki etkilerini incelemiştir. Çalışma kapsamında ele alınan tarihlerin başında, 4 Haziran 2024'te BIST'te gerçekleşen işlemlerden elde edilen kazançların vergilendirileceği söylentilerinin başlangıcı ve 13 Haziran 2024'te bu verginin ertelendiği açıklaması gelmektedir. Bu günlere ek olarak, 30 Kasım 2023 tarihi de kontrol amaçlı farklı bir vergi söylentisi olarak analize dahil edilmiştir. Olay penceresi, olayın gerçekleştiği gün ile olaydan önceki ve sonraki (-5+5) günleri kapsayan bir dönem olarak tanımlanmıştır. Sermayenin vergilendirilmesi, ekonomik etkinliği bozmadan ve adalet ilkelerini göz önünde bulundurarak tasarlanmalıdır (Piketty & Saez, 2013). Bu teoriye göre, sermaye vergilendirmesi ekonomik faaliyetlerin bozulmasını en aza indireyecek şekilde tasarlanmalıdır. Çok yüksek vergi oranları, sermaye birikimini caydırabilir ve ekonomik büyümeyi yavaşlatabilir. Bu nedenle, optimal sermaye vergilendirmesi, teşvikleri dengeleyerek vergi gelirlerini maksimize eder ve ekonomik etkinliği korur (Ay & Mangır, 2007; Önder, 2021). Vergi değişikliklerinin sermaye piyasaları üzerindeki etkileri, akademik literatürde geniş bir şekilde incelenmiştir. Vergi haberleri ve söylentileri, yatırımcıların beklentilerini ve yatırım kararlarını değiştirebilir, bu da piyasa fiyatlarının hızlı ve önemli ölçüde dalgalanmasına neden olabilir. Bu bağlamda, piyasa etkinliği, piyasanın mevcut bilgiyi fiyatlara ne kadar hızlı ve doğru bir şekilde yansıttığını ölçer. Etkin Piyasalar Hipotezi (EPH), piyasada mevcut bilginin fiyatlara hızla ve doğru bir şekilde yansıtıldığını ve dolayısıyla yatırımcıların bu bilgi ile olağanüstü getiri elde edemeyeceklerini öne sürer. Çalışmamız, vergi söylentilerinin Borsa İstanbul üzerindeki etkilerini inceleyerek Etkin Piyasalar Hipotezi'nin geçerliliğini test etmeyi amaçlamaktadır. Bu hipotez, bilginin hisse senedi fiyatlarına ne ölçüde dahil olduğunu değişen üç formda (zayıf, yarı güçlü ve güçlü) sınıflandırılır (Fama, 1970). Bu amaçla, vergi söylentileri ve ilgili haberlerin Borsa İstanbul'da hisse senedi fiyatlarına nasıl yansıdığını analiz edecek ve piyasaların etkinliği değerlendirilecektir.

Vergi kararlarının sermaye piyasaları üzerindeki etkisine ilişkin ilk çalışmalar, Amerikan ve Kanada borsalarında gerçekleştirilmiştir. Booth ve Johnston (1984), temettü ve sermaye kazançlarının vergilendirilmesindeki değişikliklerin hisse senedi fiyatları üzerindeki etkilerini detaylandırmıştır. Araştırma, Kanada'daki vergi değişikliklerinin hisse senedi fiyatları üzerindeki etkilerini analiz etmektedir. Sonuç olarak, temettü ve sermaye kazançlarının vergilendirilmesindeki değişiklikler,

hisse senedi fiyatlarında önemli dalgalanmalara neden olmaktadır. Vanthienen ve Vermaelen (1987), sermaye kazançlarının vergilendirilmesindeki değişikliklerin hisse senedi fiyatları üzerindeki etkilerini araştırmıştır. Araştırma, vergi politikalarının hisse senedi getirileri üzerindeki uzun vadeli etkilerini analiz etmektedir. Sonuç olarak, vergi değişikliklerinin hisse senedi piyasalarında uzun vadeli getiri oranlarını etkilediği sonucuna varmışlardır. Downs ve Hendershott (1987), nakit akışı değerlendirme modelini kullanarak 1986 Vergi Reformu Yasası'nın hisse senedi fiyatlarını %10 ila %13 oranında artırması gerektiği sonucuna varmışlardır. Türkiye'de ise Yalçın (2010), finansal araçların vergilendirilmesinin BIST-30 endeksindeki hisse fiyatları ve hacim hareketleri üzerindeki etkilerini incelemiş ve vergi oranlarındaki değişikliklerin anormal getirilere neden olduğunu bulmuştur. Kandır ve Yakar (2012), 29 Kasım 2005 tarihli kurumlar vergisi oranındaki değişiklik duyurusunun hisse senetleri üzerindeki etkisini incelemiş ve vergi indirimi duyurusunun şirket hisseleri üzerinde anormal bir etki yarattığını göstermiştir.

Çalışmada olay analizi yöntemi kullanılarak sermaye vergisi söylentilerinin Borsa İstanbul üzerindeki etkileri incelenmiştir. Olay analizi, bir olayın piyasa üzerindeki etkisini ölçmek için kullanılan bir yöntemdir. Çalışmada olay analizi yöntemi kullanılarak sermaye vergisi söylentilerinin Borsa İstanbul üzerindeki etkileri incelenmiştir. Olay analizi, bir olayın piyasa üzerindeki etkisini ölçmek için kullanılan bir yöntemdir. Bu analiz, hisse senedi fiyatlarının uzun veya kısa vadeli analizine uygun olması nedeniyle tercih edilmiştir. Olay analizi yönteminin uygulanmasında kullanılan temel adımlar şunlardır:

Tahmin Penceresi (T0-T1): Olayın etkisinin görülmediği bir dönemdir. Her hisse için olay penceresinde kullanılacak tahmin parametreleri ve normal getiri tahmini bu dönemden elde edilen verilerle hesaplanır.

Olay Penceresi (T1-T2): Bu pencerede, anormal getiriler (AR) ve kümülatif anormal getiriler (CAR), gerçek getirilerden normal getirilerin çıkarılması yoluyla hesaplanır.

Olay Sonrası Pencere (T2-T3): İstenilen herhangi bir zamanda kontrol edilebilen bir penceredir.

Bu analiz, hisse senedi fiyatlarının uzun veya kısa vadeli analizine uygun olması nedeniyle tercih edilmiştir. Analiz dönemi 2 Ocak 2024 - 12 Temmuz 2024'tür. Olay tarihleri olarak 4 Haziran 2024, BIST'te vergilendirme söylentilerinin başladığı tarih ve 13 Haziran 2024, verginin ertelendiğinin açıklandığı tarih belirlenmiştir. Ayrıca, 30 Kasım 2023, kontrol amaçlı retrospektif bir söylenti olarak analiz edilmiştir. Olay penceresi olarak, olay günü ve olaydan önceki ve sonraki (-5+5) günleri kapsayan bir dönem seçilmiştir. Anormal getiriler, olay penceresindeki her gün için normal getirilerden sapmalar olarak hesaplanmış ve bu sapmaların anlamlılığı t-testi kullanılarak değerlendirilmiştir. Olay penceresi için -5 +5 günlerinin seçilmesinin nedeni, olayların birbiri ardına gelmesi ve etkilerini çok hızlı göstermeleridir. Piyasa endeksi olarak MSCI Gelişen Piyasalar Endeksi (MSCIEF) kullanılmıştır. Borsa İstanbul ve MSCI Gelişen Piyasalar Endeksi (MSCIEF) verileri www.investing.com'dan derlenmiştir. Anormal getiriler hesaplandıktan sonra, ortalama anormal getiri (AAR) ve kümülatif anormal getiri (CAR) değerleri hesaplanmıştır. Bu değerler, olayın piyasa üzerindeki etkilerini daha iyi anlamak için kullanılmıştır.

Çalışmada, yarı güçlü formda etkinliğe ilişkin aşağıdaki hipotezler test edilmiştir:

H0: Anormal getiriler istatistiksel olarak anlamlı değilse, piyasa yarı güçlü formda etkindir, yani kamusal bilgi hızla ve doğru bir şekilde fiyatlara yansıtılır.

H1: Anormal getiriler istatistiksel olarak anlamlı ise, piyasa etkin değildir, yani kamusal bilgi fiyatlara tam olarak yansıtılmaz ve yatırımcılar bu bilgi ile olağanüstü getiri elde edebilirler.

Çalışmanın bulguları, sermaye vergisi söylentilerinin Borsa İstanbul üzerinde önemli bir etkiye sahip olduğunu göstermektedir. 4 Haziran 2024 olay tarihinden sonra piyasa endeksinde önemli bir düşüş gözlemlenmiştir. Bu durum, olayın piyasada olumsuz bir algı yarattığını veya belirsizliği artırdığını

gösterebilir. Olay tarihinden önce ve sonra hesaplanan anormal getiriler de olumsuzdur, bu da yatırımcıların olayı olumsuz algıladıklarını ve satış baskısını artırdığını gösterebilir. Benzer şekilde, 30 Kasım 2023'te BIST üzerinde vergi artışı söylentisi hisse senedi piyasasında olumsuz bir etki yaratmış ve istatistiksel olarak anlamlı bulunmuştur. Birçok çalışma, vergi artışlarının piyasalar üzerinde olumsuz etkiler yarattığını ortaya koymaktadır (Ayers ve diğerleri, 2002; Arslaner & Arslaner, 2015). Öte yandan, 13 Haziran 2024'teki olay tarihinden önce ve sonra hesaplanan anormal getiriler pozitifdir. Bu durum, yatırımcıların olayı olumlu algıladıklarını ve alım işlemlerinin arttığını gösterebilir. Ancak, bu etkinin anlamlı olmadığı bulunmuştur.

Sonuçlar, yatırımcıların olumsuz haberlere daha hızlı ve daha anlamlı tepkiler verdiğini göstermektedir. Olumsuz haberler, yatırımcıların kayıplardan kaçınma korkusunu tetikleyerek hızlı, büyük ölçekli satışlara ve önemli piyasa düşüşlerine yol açmaktadır. Etkin Piyasalar Hipotezi'ne (EPH) göre piyasalar, bilgiyi anında fiyatlara yansıtır. Ancak, piyasa katılımcılarının psikolojik ve davranışsal tepkileri nedeniyle, olumsuz ve olumlu haberlere verilen tepkilerde asimetri gözlemlenebilir. Yatırımcıların kayıplara karşı aşırı hassasiyetini tanımlar. Yatırımcılar, kayıplardan kaçınmak için kazanç sağlamaktan daha fazla çaba gösterirler. Olumsuz haberler genellikle belirsizlik ve risk algısını artırarak, yatırımcıların riskten kaçınma davranışlarını pekiştirir (Korkmaz ve diğerleri, 2017). Bu durum, Etkin Piyasalar Hipotezi'nin (EPH) yarı güçlü formunun geçerli olduğunu, ancak piyasanın psikolojik ve davranışsal tepkiler nedeniyle asimetric tepkiler verdiğini göstermektedir. Politika yapıcılar, vergi değişikliklerinin veya bu tür değişikliklere ilişkin söylentilerin piyasa üzerindeki etkilerini anlayarak daha bilinçli kararlar alabilirler. Piyasanın vergi söylentilerine nasıl tepki verdiğini anlamak, politika yapıcıların bu tür duyuruların zamanlamasını ve iletişim stratejilerini optimize etmelerine olanak tanır. Bu, piyasa oynaklığını minimize edebilir ve ekonomik istikrarı artırabilir. Ayrıca, yatırımcılar, vergi söylentileri ve politika değişikliklerinin hisse senedi getirileri üzerindeki etkilerini anlayarak portföylerini buna göre yeniden düzenleyebilirler. Bu, potansiyel riskleri azaltmaya ve getirileri maksimize etmeye yardımcı olabilir.

Robot Vergisinin Değerlendirilmesi: Güney Kore Örneği

İskender Emrah KARAKAŞ¹

Öz

Robot fikri antik metinler ve Yunan, Arap, Yahudi mitolojileri gibi mitolojik eserlere kadar uzanmakla birlikte elektronik olarak robot teknolojileri ve otomasyon sistemleri geçtiğimiz yüzyılın ortalarından sonra gelişmiş olup her geçen gün de kullanımı artmaktadır. İlk başlarda sadece üretim sektöründe kullanılan robotlar artık hizmet sektöründe de yoğun olarak kullanılmaktadır. Bu noktada artan robot kullanımı ile ortaya çıkabilecek işsizlik, vergi kaybı ve gelir eşitsizliği sorunlarına karşılık robot vergisi uygulanması tartışmaya açılmıştır. Robot teknolojilerinin kullanımının artışı gibi robot vergisi tartışmaları da gün geçtikçe artmakta olup pek çok konuda olduğu gibi robot vergisi uygulaması konusunda da farklı görüşler bulunmaktadır ve bir fikir birliğine varılamamıştır. Robot vergisi ile ilgili farklı ülkelerde çeşitli girişimler olmasına karşın bu girişimler başarılı olamamıştır. Günümüzde sadece Güney Kore’de uygulanan robot vergisi ile ilgili literatürde çalışmalar olmakla birlikte böyle bir verginin etkileri ile ilgili somut veriler çok azdır. Konu sadece günümüzü değil gelecek nesilleri de yakından ilgilendiren bir konudur ve hatalı atılacak adımlar inovasyon ve teknolojik gelişmelerin ilerlemesini yavaşlatabileceklerdir. Çalışmada robot vergisinin gerekliliği, literatürde yer alan tartışmalar ve Güney Kore verileri eşliğinde ele alınarak değerlendirilmektedir.

Anahtar Kelimeler: Robot Vergisi, Otomasyon, İşsizlik, Vergi Kaybı

JEL Kodları: H20, H27, H29

Evaluation of the Robot Tax: The Case of South Korea

Abstract

Although the idea of robots dates back to ancient texts and mythological works such as Greek, Arabic and Jewish mythology, robotic technologies and automation systems have been developed since the middle of the last century and their use is increasing day by day. Robots, initially used only in the production sector, are now widely used in the service sector. At this point, the implementation of a robot tax has been discussed as a response to the problems of unemployment, tax loss and income inequality that may arise with the increasing use of robots. As the use of robotic technologies increases, discussions on robot tax are growing by the day, and as with many other issues, there are different opinions on the implementation of robot tax and no consensus has been reached. Although there have been various robot tax initiatives in different countries, these initiatives have not been successful. Although there are studies in the literature on the robot tax, which is currently only applied in South Korea, there is very little concrete data on the effects of such a tax. The issue is of great concern not only for the present but also for future generations, and missteps may slow down the progress of innovation and technological development. This study evaluates the need for a robot tax in light of discussions in the literature and South Korean data.

Keywords: Robot Tax, Automation, Unemployment, Tax Loss

JEL Codes: H20, H27, H29

¹Arş. Gör. Dr., Van Yüzüncü Yıl Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, emrahkarakas@gmail.com, ORCID: 0000-0001-6685-1965.

Bu makaleye atıfta bulunmak için: Karakaş, İ. E. (2025). Robot Vergisinin Değerlendirilmesi: Güney Kore Örneği. *Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 27 (1), 161-180. <https://doi.org/10.26745/ahbvuiibfd.1594808>.

To cite this article: Karakaş, İ. E. (2025). Evaluation of the Robot Tax: The Case of South Korea. *Ankara Hacı Bayram Veli University Journal of the Faculty of Economics and Administrative Sciences*, 27 (1), 161-180. <https://doi.org/10.26745/ahbvuiibfd.1594808>.

Giriş

Robotik, teknoloji ve bilim politikalarındaki birçok konunun merkezinde bulunmaktadır. Robot teknolojilerinin ne şekilde gelişeceği ve etkilerinin neler olacağı, AR-GE, vergilendirme, kamu özel sektör iş birlikleri, teknolojinin yaygınlaştırılması, yasal çerçeveler, teknik standartlar gibi çeşitli konuları da şekillendirecektir (OECD, 2021). Robot teknolojileri sürekli olarak gelişmekte ve farklı sektörlerle nüfuz etmekte olup bu ilerleyiş güvenlik, güvenilir otomasyon, etik sorunlar gibi teknik sorunlara (Srinivas vd., 2021:31) ve aynı zamanda dolaylı olarak işsizlik, gelir eşitsizliği, vergi kaybı gibi sorunlara da yol açabilmektedir.

Makinelerin insanların işlerini elinden alması yeni bir durum değildir. Sanayi devrimi de el işçiliğine olan talebi azaltmıştır. Otomatik para çekme makinelerinin ortaya çıkması ise bankada görev yapan veznedar ihtiyacını azaltmıştır (Gonzalez, 2022:54). Konu hem endüstriyel robotlar (makineler) hem de hizmet robotları ile yakından ilgilidir. Yapay zekanın da robot teknolojilerine entegre olması ile artık karmaşık ve beceri gerektiren pek çok işte (avukat, doktor vb) robotlar insanlara göre daha başarılı olmaktadır ve gelecekte daha da başarılı olacaklardır. Başlangıçta otomasyonun sadece mavi yaka olarak tabir edilen iş gücünü etkileyeceği düşünülmüş ancak teknolojinin ilerlemesiyle birlikte beyaz yakalı çalışanlar da işsizlik endişesi taşımaya başlamışlardır (Ihe, 2022: 85).

Tüm bu tartışmaların odağında işsizlik ve üretkenlik konuları yer almaktadır. Robot vergisinin gerekliliğini savunanların temel argümanı otomasyonun artmasının işsizliğe neden olacağı yönünde iken buna karşı çıkanların görüşleri ise otomasyon artışının üretkenliği arttıracığı yönündedir.

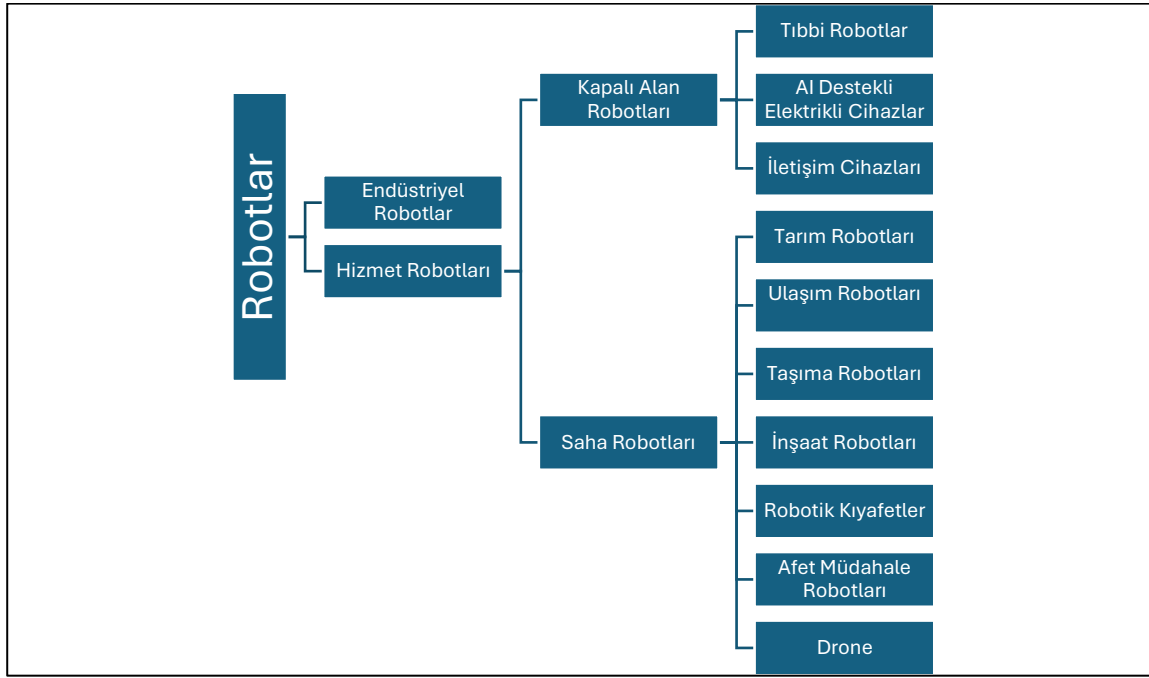
Çalışmada robot kavramı ve kısa tarihçesi aktarıldıktan sonra robot vergisinin gerekçeleri ile bu gerekçelere karşı çıkan görüşler aktarılacaktır. Ardından Güney Kore verileri eşliğinde ve literatürde yer alan tartışmalar eşliğinde robot vergisinin gerekliliği değerlendirilecektir.

1. Robot Kavramı ve Gelişimi

Robot, insana benzemeyen veya işlevlerini insan gibi yerine getirmeyen ancak insan çabasının yerini alan ve otomatik olarak çalışan makine olarak (Britannica,2024), otomasyon terimi ise bir süreci insan müdahalesini en aza indirerek otomatik yollarla çalıştırma veya kontrol etme tekniği, yöntemi, sistemi veya bir operatörün sürekli müdahalesi olmadan tamamen otomatik olarak çalışan cihaz olarak tanımlanabilir (dictionary.com, 2024). Robotlar ve otomasyona dayalı makineler arasındaki temel fark özerkliktedir. Robotlar bağımsız olarak çalışabilirken otomasyona dayalı makineler insan müdahalesine ihtiyaç duymaktadırlar. (Automated Solutions, 2024) Teknolojik gelişmeler ile artık robotlar ve otomasyona dayalı makineler yapay zekâ destekli olarak çalışabilmektedir.

Temel olarak robotlar ISO 8373'e göre endüstriyel ve hizmet robotları olarak ikiye ayrılmaktadır (ISO 8373, 2012). Ancak robotlar teknolojik özelliklerine göre kendi içerisinde farklı kategorilere de ayrılmaktadır. Bunlar; endüstriyel robotlar, mobil robotlar, çoklu robotlar, sürü robotlar, biyo-ilhamlı robotlar, mikro-nano robotlar, işbirlikçi/etkileşimli robotlar ve haptik² sistemlerdir (Gürgüze ve Türkoğlu, 2019,54-56). Bir diğer sınıflandırma ise kullanım alanlarına göredir ve bu sınıflandırmada askeri, endüstriyel, eğitim, hizmet, araştırma ve tıbbi robotlardır (Telefonica, 2024). Farklı bir sınıflandırmaya göre ise robotların hareket ortamının türüne göre yapılabilir. Buna göre robotlar endüstriyel robotlar, kişisel hizmet robotları ve saha robotları olarak üçe ayrılmaktadır (Teresa, 2012: 2). Çalışmada genel olarak endüstriyel robotlar ele alınmaktadır.

Şekil 1: Kullanım Alanlarına Göre Robotlar



Kaynak: Miki Pulley

Şekil 1’de kullanım alanlarına göre robotlar gösterilmektedir. Hizmet robotları endüstriyel robotlara göre farklı alanlarda kullanıldıkları için değişiklik göstermektedirler. Endüstriyel robotlar ise çoğunlukla üretim temelli oldukları için robotik kollar olarak karşımıza çıkmaktadır.

Endüstriyel robotların tanımı zaman içerisinde değişim göstermiştir. İlk başlarda belirli hareketleri tekrarlayan makineler olarak karşımıza çıkmıştır. Teknolojinin ilerlemesi ile endüstriyel ve hizmet

² Haptik kelime anlamı olarak Yunanca “dokunma duygusu ile ilgili” anlamına gelen haptesthai fiilinden türetilmiştir. (Baydemir, Tuncay. Haptik Teknolojisi ve Uygulamaları, <https://bilimteknik.tubitak.gov.tr/system/files/makale/haptik.pdf>, Erişim Tarihi: 05.11.2024)

robotu ayırımına gidilmiş ancak bu türlerin nasıl sınırlandırılacağı ile ilgili ayırım yapmak da daha karmaşık bir hale gelmiştir (robotnik.eu, 2024).

Robot fikrinin kökeni çok daha eskilere hatta mitolojik eserlere (Yunan mitolojisi, Antik Hindistan, Yahudi Folklorü, Arap Dünyası³) kadar gitmektedir (Iavazzo vd., 2014: 248-254). Kökenleri antik çağlara kadar giden otonom cihazlara MÖ 4000 civarında icat edilen su saatleri, MÖ 150 civarında icat edilen Antikythera Mekanizması⁴, 1454 yılında Gutenberg'in matbaası, 1200'lerden 1900'lere kadar mekanik küçük saatler, 1770'te Mekanik Türk⁵ örnek olarak gösterilebilir (Cook, 2022). Dünyanın ilk endüstriyel robotu ise Unimate adıyla 1962 yılında Amerika Birleşik Devletleri'nde hayata geçirilmiştir (kawasakirobotics.com, 2024).

İlerleyen dönemde robot teknolojileri hız kazanarak artmış ve 1969 yılında ilk altı eksenli küçük robot üretilmiştir. 1972 yılında Shakey adıyla ilk kez yapay zekâ kullanan robot hayata geçirilmiştir. 1978 yılında ise Japonya'da Hiroshi Makino tarafından ilk taşınabilir altı eksenli robotik kol üretilmiştir. 2000 yılında gelindiğinde ise Kismet isimli, duyguları manipüle edebilme ve tepki verebilme yeteneğine sahip ilk sosyal robot geliştirilmiştir. 2002 yılında iRobot firmasının robot süpürgesi evlerdeki yerini almış, 2003 yılında robot süpürgelere benzeyen Kiva Robots depolarda nakliye için kullanılmaya başlanmış ve Amazon tarafından 2012 yılında 775 milyon dolara satın alınmıştır. 2004 yılında Boston Dynamics tarafından BigDog geliştirilmiş, 2005 yılında otonom sürüş yapabilen ilk araba denemesi gerçekleştirilmiştir (Thompson, 2024).

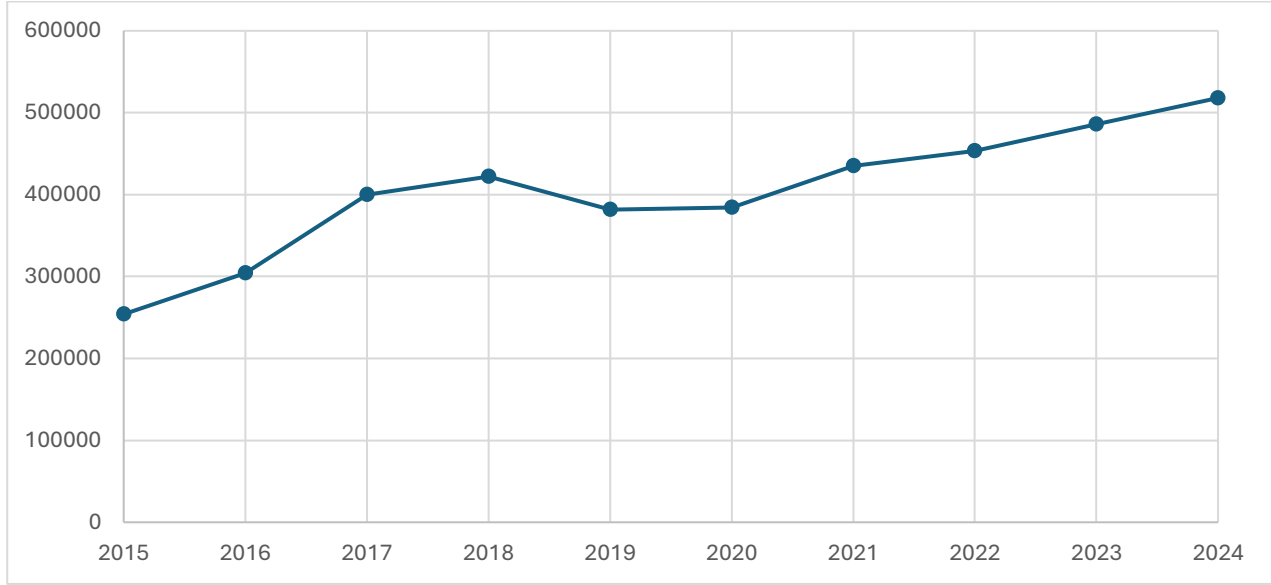
Robotlar farklı görevlere uygun olmaları, mobil ve hızlı olmaları, beceri ve algı kapasiteleri, bilişsel ve karar verme yetenekleri, etkileşim yeteneklerindeki kalite (Michalos vd, 2022: 18) nedeniyle özellikle üretim sektöründe sıklıkla tercih edilmektedirler. Hem endüstride hem de hizmet sektöründe robot kullanımı her geçen gün artmakta ve robotlar, yapay zekâ desteği ile, eskiye oranla daha akıllı ve işlevsel hale gelmektedirler.

³ Mitolojik eserler haricinde Arap dünyasında da farklı icatlar geliştirilmiştir ve bunun en önemli temsilcilerinden birisi de El-Cezeri'dir. El-Cezeri, denge prensibini kullanarak çeşitli araçlar geliştirmiş önemli bir bilim adamıdır. El-Cezeri su ve mum kullanarak hassas keşifler yapmış, mevcut fiske sistemlerini daha da geliştirmiş ve farklı otomatlar icat etmiştir. Otomatlar haricinde, güneş saatlerini bildiren su saati ve kan alma tekneleri gibi farklı aletler de geliştirmiştir. (Sevim Tekeli, S. Dosay, M. Unat, Y. (2021), “*El-Câmi' Beyne'L-İlm ve'L-'Amel En-Nâfi' Fi' Eş-Şınaâ 'Ti'L-Hiyel'*”, Türk Tarih Kurumu Yayınları, 2. Baskı, XXXII – LXX.)

⁴ 1901 yılında Yunanistan'da keşfedilmiştir ve gök cisimlerinin hareketlerini ölçen cihaz olarak çalıştığı tahmin edilmektedir.

⁵ Wolfgang von Kempelen tarafından yaratılan sahte bir satranç makinesidir. (Ayrıntılı bilgi için: Standage, Tom. (2017), “Mekanik Türk”, Saga Yayınları.)

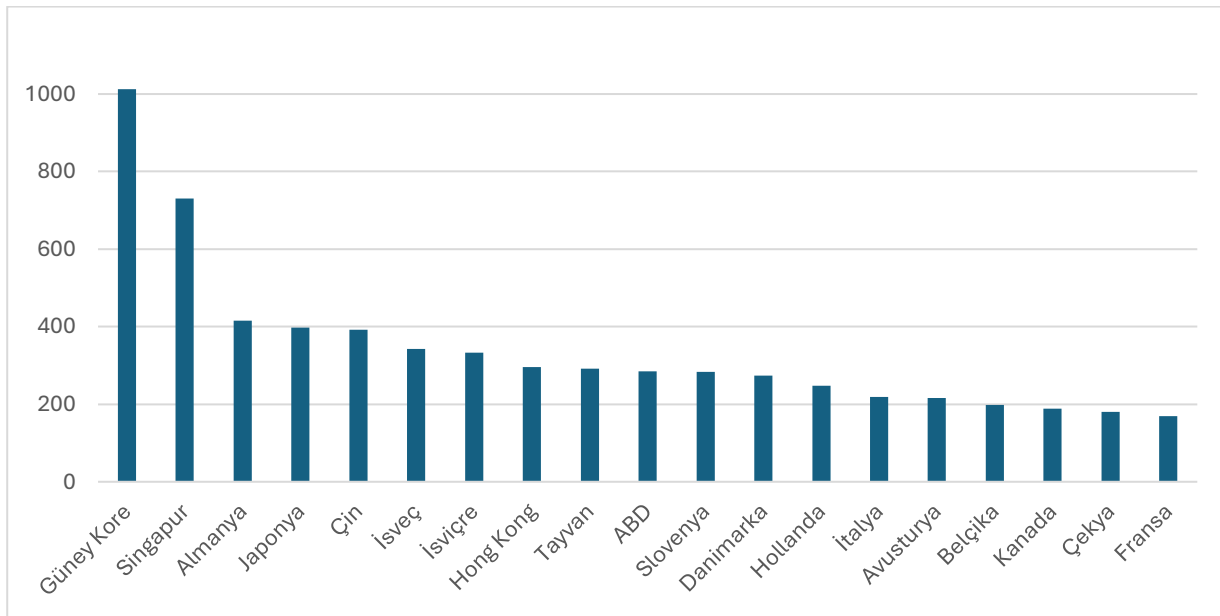
Grafik 1: Yıllar İtibariyle Endüstriyel Robot Sayıları⁶



Kaynak: International Federation of Robotics (a) adresinde yer alan veriler kullanılarak hazırlanmıştır.

Endüstriyel robotlar üretkenliği arttırmak, çalışanlara ağır ve tehlikeli işlerde yardım etmek için yaygın olarak kullanılmaktadır. Grafik 1’de kurulumu gerçekleştirilen ve aktif olarak kullanılan endüstriyel robotların istatistik verileri yer almaktadır. Veriler incelendiğinde 2015 yılından itibaren düzenli olarak artış eğilimi göze çarpmaktadır. 2019 yılında başlayan Covid-19 pandemisi etkisi ile yavaşlama eğiliminde olan eğri pandeminin etkisini azaltması ile tekrar artış eğilimi göstermiştir.

Grafik 2: Üretim Sektöründe Robot Yoğunluğu 2023 (10000 kişi başına robot sayısı)

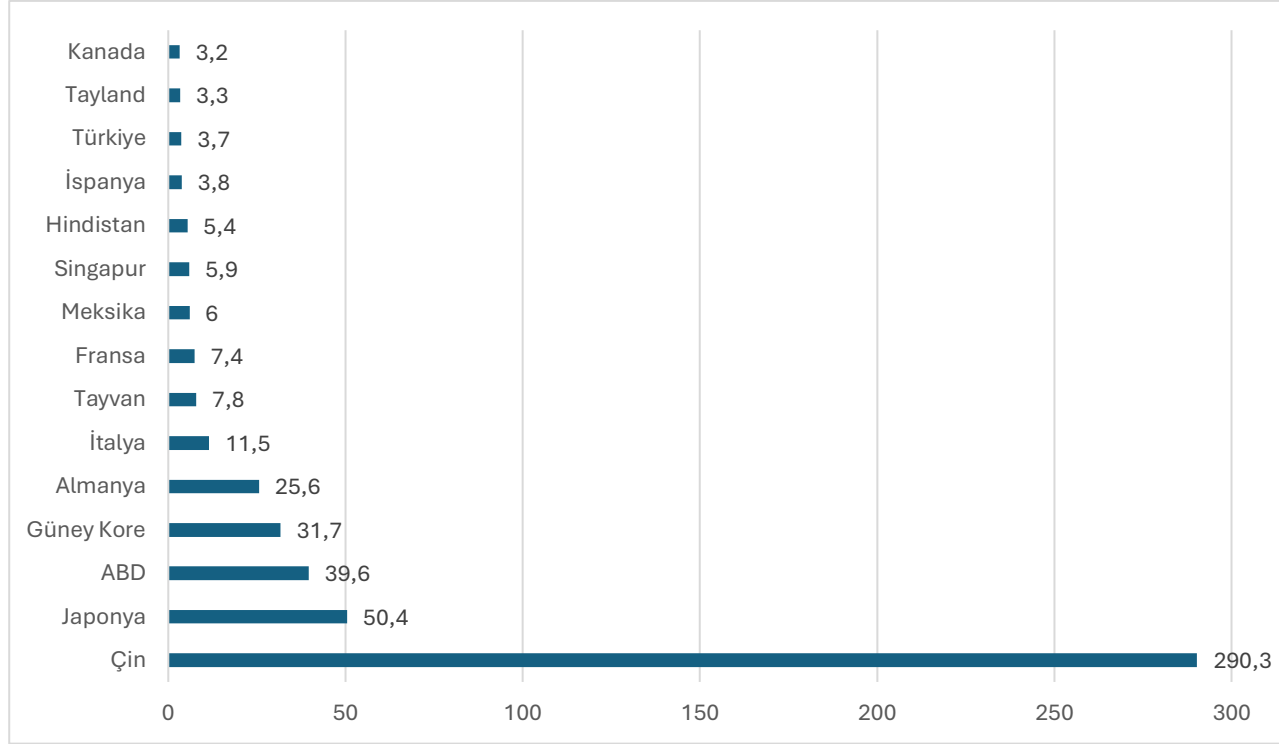


Kaynak: IFR, International Federation of Robotics (b) adresindeki veriler kullanılarak hazırlanmıştır.

⁶ Veriler 2020 yılına kadar olup, 2021-2024 yılları arası tahmini veriler yer almaktadır.

Grafik 2’de üretim sektöründe 10.000 kişi başına düşen robot sayısı gösterilmektedir. Grafikte yer alan 19 ülke ortalamasına bakıldığında Güney Kore ortalamanın çok üzerinde bir robot yoğunluğuna sahiptir ve ilk sırada yer almaktadır. Genel görünüme bakıldığında robot yoğunluğu Asya ülkelerinde diğer bölgelere göre çok daha yüksektir. İlk beşte sadece tek bir Avrupa ülkesi yer almaktadır. Asya ülkeleri Avrupa ve Amerika’ya göre daha yüksek robot teknolojisi yatırımları yapmaktadır.

Grafik 3: Endüstriyel Robot Kurulumları 2022 (En Büyük 15 Ekonomi) x1000



Kaynak: IFR, International Federation of Robotics (a) adresinde yer alan veriler kullanılarak hazırlanmıştır.

Grafik 3’te 2022 verilerine göre robot kurulumları yer almaktadır. Çin, Japonya ve ABD ortalamasının üzerinde robot kurulumu gerçekleştirmiş diğer ülkeler ise ortalamanın gerisinde kalmıştır. Özellikle Çin ve Japonya’nın teknolojik yatırımlara hız verdikleri ifade edilebilir.

2. Robot Vergisi Tanımı ve Amacı

Robot teknolojileri ve vergi politikaları arasındaki ilişki ile ilgili az sayıda araştırma bulunmakta olup robot teknolojilerini benimseyen ülkelerin birçoğu robotlar başta olmak üzere teknolojik yatırımlara vergi teşvikleri sağlamaktadır (OECD, 2021). Güney Kore, Tayvan, Japonya gibi robotik konusunda lider olan ülkeler özellikle vergi politikalarını kullanarak robot teknolojilerini teşvik etmektedirler. Örneğin Singapur’da firmalar teknoloji yatırımlarını ilk yıl gider olarak kaydedebilmektedir ve Güney Kore yeni robotik ekipman için yatırım indirimi uygulamaktadır (Atkinson, 2019).

Otomasyon, iş gücünün büyük ölçüde yerinden edilmesine neden olacak ve yüksek becerili / düşük becerili çalışanlar arasında hali hazırda var olan istihdam açığını daha da arttırabilecektir (McKinsey Global Institute, 2017: 14).

Robot teknolojileri ve otomasyon sistemlerinin artışı ile (yapay zekâ uygulamaları da bu kategoriye dahil edilebilir) işsizlik artışı, vergi gelirlerinin azalması ve ekonomik eşitsizlikte artışa neden olmaktadır (Mazur, 2019:283-290). Frey ve Osborne'nun araştırmasına göre ABD'de çalışanların %47'si işini kaybedebilecek yüksek risk kategorisinde yer almaktadır (Frey, 2013: 48). Gelir vergileri ile gelir elde etmek için insan emeğine dayanan herhangi bir vergi sistemi, robot teknolojileri, otomasyon ve yapay uygulamalarının yükselişine karşı savunmasız konumda bulunmaktadır (Kovacev, 2020: 49).

Robotların vergilendirilmesi ile ilgili tartışmalar yeni olsa da bazı uygulamalar tartışmaya açılmış olup sadece Güney Kore otomasyon için vergi avantajlarının azaltılması şeklinde de olsa robot vergisi olarak adlandırılan uygulamayı yürürlüğe koymuştur (Barros, 2019: 6).

Robot vergisi ile ilgili çağrılardan biri Microsoft'un kurucusu Bill Gates'e aittir ve Gates insanların işlerini alan robotların tıpkı insanlar gibi vergilendirilmesini ve bu sayede gelir eşitsizliğinin de azaltılacağını savunmaktadır (Shiller, 2017a). New York eski belediye başkanı Bill de Blasio'da benzer şekilde otomasyonu arttırıp istihdamın azalmasına neden olan şirketlere robot vergisi uygulanmasını hatta şirketlerin otomasyon sistemlerini arttırmasının izne tabi olmasını ve bununla ilgili bir kamu kurumu kurulmasını önermiştir (Castro ve Stevens, 2023). Avrupa Birliği de benzer şekilde robot vergisi uygulanması önermektedir (Gerstein, 2018: 68). Avrupa Birliği raportörü Mady Delvaux 2017 yılında hazırladığı rapor ile Robot vergisi uygulanmasını önermiştir⁷ (Delvaux, 2017). Nobel ekonomi ödülü sahibi Robert J. Shiller ise robotlara uygulanacak ılımlı bir verginin kişilerin farklı bir kariyere geçiş yapmalarına yardımcı olmak için yönlendirilmesini önermiştir (Shiller, 2017b).

Acemoğlu, Manera ve Restrepo'nun yapmış oldukları çalışmada otomasyon vergisini önermektedirler ancak tüm otomasyon teknolojilerine tek tip bir vergi uygulanmamalıdır. Önerilen vergi belirli bir eşiğin üzerindeki görevleri (insanların halen önemli bir karşılaştırmalı üstünlüğe sahip oldukları görevler) otomatikleştiren teknolojilere uygulanmalıdır (Acemoglu vd., 2020: 43).

Literatürde robot vergisi ile ilgili genel olarak, robotlara emsal gelir vergisi getirilmesi, robot faaliyetleri üzerinden dolaylı vergi alınması, otomasyon vergisi uygulanması, otomasyon kullanan

⁷ İlerleyen dönemde Avrupa Birliği robot vergisi önerisinden vazgeçmiştir.

şirketlerin kurumlar vergisi oranlarının artırılması, otomasyon ve robot teknolojilerine olan vergi teşviklerinin azaltılması veya kaldırılması, robotik teknoloji satın alımında KDV oranının artırılması, robotların yarattığı katma değer üzerinden alınan vergi oranlarının artırılması önerileri getirilmiştir (Barros, 2019: 6-13). Robotlar için vergi uygulanması kolay olmayıp, her yeni vergi gibi bu verginin de objektif olarak gerekçelendirilip, adalet, tarafsızlık, uygulanabilirlik gibi ilkelere uygun olması gerekmektedir (Oberson, 2019: 26).

Robot vergisi uygulamasının gerekliliğini savunanlar olduğu kadar bu tür bir verginin teknolojik gelişmeyi yavaşlatacağı ve üretkenliği azaltacağı yönünde eleştirenler de bulunmaktadır. Bu görüşü savunanlara göre robot vergisini savunanlar emek yığını yanılışına düşmektedir. İş miktarı sabit olmadığı için otomasyon artışı, işsizliği arttırmayacaktır ve üretkenliğin artmasının ücretlerin artmasını sağlayacağı için ülke vatandaşlarının yaşam kalitesini artacaktır (Casto ve Stevens, 2023). Genel olarak robot vergisine karşı olanların öne sürdüğü argümanlar; robot tanımlamasının zorluğu, çifte vergilendirmenin yol açacağı bozulmalar ve riskler, inovasyon ve yatırım üzerindeki olumsuz etkiler, uygulamadan kaynaklanacak sorunlar ile rekabet ve vergiden kaçınma sorunları olarak sıralanmaktadır (Oberson, 2019: 26-32).

Robot vergileri ile ilgili optimal vergilendirme konusunda çalışma yapan Thuemmel'e göre başlangıçta robotların %0,5 orana kadar sübvansede edilmesi daha sonra optimalite için robot maliyetleri düştükten ve kullanımı yaygınlaştıktan sonra vergilendirilmesi (%1'e kadar) gereklidir (Thuemmel, 2022: 31-32).

McKinsey Enstitüsünün 2017 yılında hazırladığı raporda otomasyonun ülke ekonomileri üzerine etkileri üç kritere göre ele alınmıştır. Tablo 1'de ülkeler gelişmiş ekonomiler, yaşlanan nüfusa sahip gelişmekte olan ülkeler ve genç nüfusa sahip gelişmekte olan ülkeler olarak ayrılmış ve ilgili ülkeler ile ilgili açıklamalar aktarılmıştır.

Tablo 1: Otomasyonun Ülke Ekonomileri Üzerine Etkileri

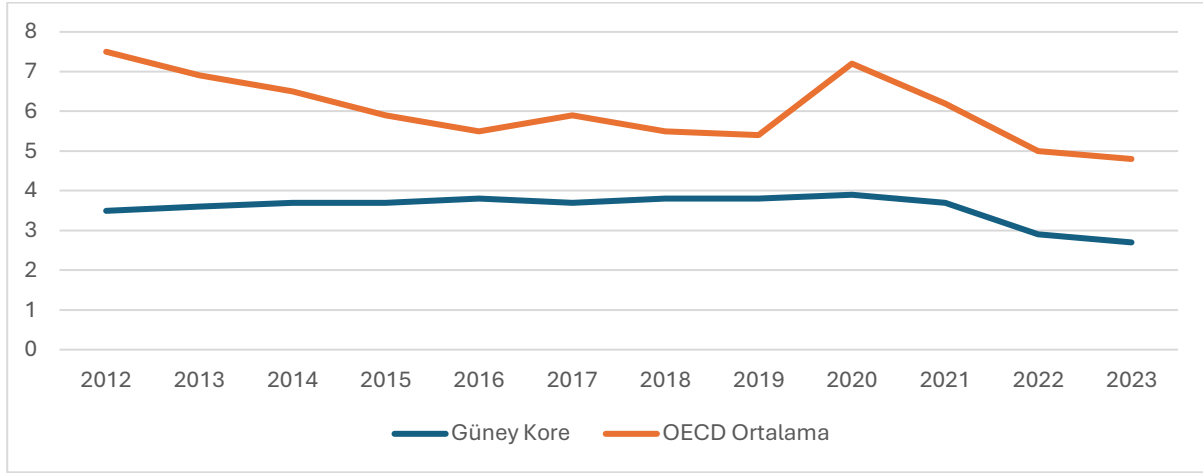
Gelişmiş Ekonomiler	Yaşlanan Nüfusa Sahip Gelişmekte Olan Ekonomiler	Genç Nüfusa Sahip Gelişmekte Olan Ekonomiler
Avustralya, Kanada, Fransa, Almanya, İtalya, Japonya, Güney Kore, Birleşik Krallık, ABD	Arjantin, Brezilya, Çin, Rusya	Türkiye, Hindistan, Endonezya, Meksika, Nijerya, Suudi Arabistan, Güney Afrika, Türkiye
Yaşlanan iş gücüyle karşı karşıya olan bu ülkelerde, otomasyon üretkenlik artışı sağlayabilir. Bu ülkelerde otomasyonun benimsenmesi ülke çıkarları için önemlidir.	Bu ülkelerde otomasyon kişi başına düşen GSYH'yı korumak için gereken verimliliği sağlayabilir. Kalkınma hedefleriyle daha orantılı daha hızlı büyüme için bu ülkeler otomasyonu ek kaynaklarla desteklemelidir.	Bu ülkelerde çalışma çağında nüfusun artmaya devam etmesi kişi başına düşen mevcut GSYH'nın korunmasını sağlayabilir. Ancak yüksek büyüme hedefleri ele alındığında kalkınmalarını sürdürmek için otomasyon ve verimlilik arttırmak için ek önlemleri hayata geçirmelidirler.

Kaynak: McKinsey Global Institute, (2017), A Future That Works: Automation, Employment, and Productivity, 15-16

Robot vergisi ile ilgili tartışmalar çok olsa da yasal olarak yapılan girişimler çok azdır. İtalya'da Temsilciler Meclisi'nde 2017 yılında robot vergisi yasa tasarısı sunulmuş ancak yasalaşmamıştır. Benzer şekilde aynı yıl Cenevre'de otomatik kasiyerlerin vergilendirilmesi ile ilgili yasa tasarısı hazırlanmış ancak yasalaşmamıştır. ABD'de ise otonom araçlar ile ilgili düzenlemeler yapılmış olup bu düzenlemeleri kapsayan araç sayısı çok az olduğu için geniş olarak uygulanamamıştır. Güney Kore 2010 yılından bu yana dünyadaki en yüksek robot yoğunluğuna sahip ülke ünvanını elinde tutmaktadır. Bu durum otomasyonu destekleyen vergi teşvikleri sayesinde. Kore'de imalat sektöründe otomasyona yapılan yatırımlar %3 ila %7 oranında indirimle konu olabilmekteydi. 2017 yılında bu oran %2 olarak güncellenmiştir (Kovacev, 2020:38-43).

2.1.İşsizliği Önleme Aracı Olarak Robot Vergisi

Güney Kore robot vergisi uygulayan ilk ve tek ülke konumunda bulunmaktadır. Aslında Güney Kore'de robotlar vergilendirilmemektedir. 2017 yılındaki yasa ile daha önceleri robot teknolojilerine yapılan yatırımlara verilen vergi indirimleri azaltılmış ve %3 ila %7 arasında uygulanan indirimler %2 düzeyine indirilmiştir (TaxFitness, 2023).

Grafik 4: İşsizlik Oranları - Güney Kore ve OECD Ortalaması (%)

Kaynak: OECD, Unemployment Rate Indicators

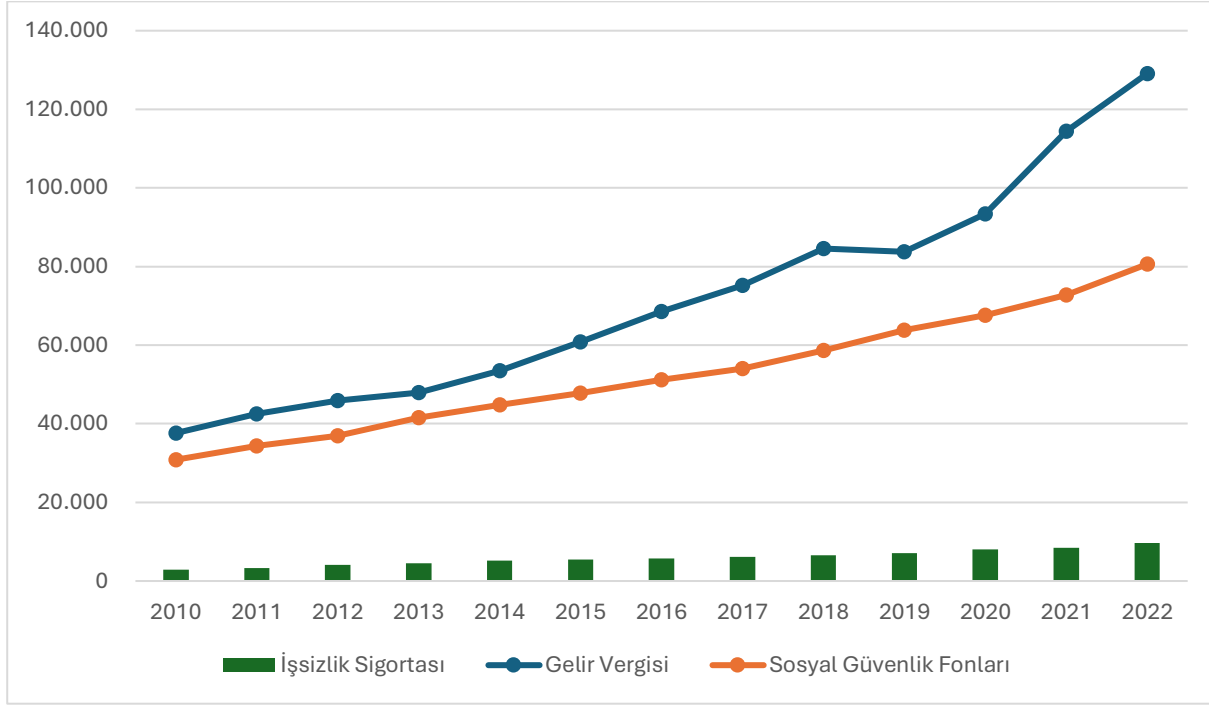
Grafik 4'te Güney Kore'de ve OECD ülkelerinin ortalama işsizlik sayıları yer almaktadır. Güney Kore işsizlik verileri incelendiğinde yatay bir seyir izlediği söylenebilir. Özellikle 2017 yılından sonraki veriler dikkat çekicidir. 2017 yılında robot vergisinin hayata geçirilmesi ile ciddi bir değişim görülmemiştir. 2020 yılından itibaren işsizlik sayılarında düşüş olmuştur. Ancak bunun tek etkisinin robot vergisi olduğunu söylemek doğru olmayabilir. Güney Kore'de işgücünün yaşlanması da buradaki temel etkenlerdendir.

2.2.Vergi Gelirlerini Arttırma Aracı Olarak Robot Vergisi

Robot vergisi ile ilgili bir diğer argüman olarak vergi gelirlerinin azalacağı konusunun üzerinde durulmaktadır. Bunun için Güney Kore'deki vergi gelirlerinin yıllar içerisindeki değişiminin ele alınması faydalı olacaktır.

Grafik 5'te Güney Kore'de 2010 ila 2022 yılları arasında gelir üzerinden elde edilen toplam vergi gelirleri gösterilmektedir. Güney Kore'de 2017 yılı öncesinde robot teknolojilerine vergi teşvik uygulaması bulunurken 2017 sonrasında bu oran düşürülmüştür. Robot vergisi uygulanması gerektiğini savunanların temel görüşü robot kullanımındaki artışın vergi gelirlerinde azalışa neden olacağı görüşüdür. Ancak Güney Kore deneyiminden görüleceği üzere vergi gelirleri 2017 yılına kadar da artış eğilimi göstermiştir. 2017 yılında vergi teşviklerinde meydana gelen düşüş sonrasında da vergi gelirlerindeki artış devam etmiştir. Bu noktada dikkat çeken durum artış hızının 2017 yılı sonrasında daha yüksek olduğudur.

Grafik 5: Gelir Vergisi Hasılatı, Sosyal Güvenlik Fonları ve İşsizlik Sigortası (Güney Kore - Won)



Kaynak: OECD Tax Statistics

Aynı grafikte ayrıca sosyal güvenlik fonları ve işsizlik sigortasının 2010 ila 2022 yılları arasındaki değişimi gösterilmiştir. Sosyal Güvenlik Fonları yıllar itibariyle düzenli olarak artmış ve işsizlik sigortasında artış olmakla birlikte bu artış minimal düzeylerde gerçekleşmiştir.

3. Robot Vergisinin Uygulanabilirliği Üzerine

Robot vergisinin uygulanabilirliği ile ilgili ilk sorun tanımlama ile ilgilidir. Robotun çok çeşitli tanımlamaları bulunmaktadır ve robot vergisi uygulanabilmesi için öncelikle robot tanımının çok iyi yapılması gerekmektedir. Ancak türleri itibariyle ve teknolojinin sürekli olarak gelişmesi ile bu tanımlamanın yapılmasında güçlükler ortaya çıkmaktadır. Sanayi devrimini takip eden dönemde fabrikalarda kullanılan ve kol şeklinde olan robotlar artık çok farklı formlarda ve yapay zekâ destekli olarak karşımıza çıkmaktadır. Ayrıca endüstriyel robotlar, mobil robotlar, hizmet robotları gibi ayrımların bulunması tanımlamayı güçleştirmektedir.

Robot vergisine yapılan itirazlardan bir diğeri ise teknik niteliklidir. Robotlar genellikle çeşitli arayüzler aracılığı ile çalışan ve haberleşen makinelerdir. Bir görev bir robot tarafından yerine getiriliyor gibi görünmekle birlikte aslında yüzlerce makinenin bir arada çalıştığı bir sistem olabilir ve böyle bir durumda makinenin (robotun) adil ve mantıklı bir şekilde vergilendirilmesinde zorluklar yaşanacaktır (Bendel, 2019).

Uygulama aşamasında da pek çok sorunla karşılaşılacaktır. Literatürde de bununla ilgili bir fikir birliği bulunmamaktadır. Robot vergisinin neyin üzerinden alınacağı, vergiyi kimin ödeyeceği ile ilgili tartışmalar halen devam etmektedir. Dolayısıyla uygulama aşaması da tanımlamanın yapılması kadar zorluklar barındırmaktadır.

Robot vergisi teknolojik ilerleme ve ekonomik büyümenin yavaşladığı ölçüde yeni teknolojilere yatırım yapmayı yavaşlatabilir (Gasteiger ve Prettnner, 2020: 27). Robot vergisi uygulanmasına karşı çıkanların temel argümanı inovasyon ve verimliliğin düşeceği yönündedir. Gerçekten de vergi uygulaması robot (otomasyon) hızında yavaşlamaya neden olabilir. Robot vergisinin uygulanması gelişmiş ülke, gelişmekte olan ülke, yaşlı ve genç nüfus, kişi başına GSYH, işsizlik oranları gibi pek çok parametreyi de bünyesinde barındırmaktadır. Bu parametrelerin tamamı göz önünde bulundurulmadan uygulanacak bir vergi inovasyon üzerinde olumsuz etkilere sebep olacaktır.

Politik perspektiften bakıldığında robot vergisinin uygulanması ülkeler arasında koordineli bir hareket gerektirecektir (Gasteiger ve Prettnner, 2020: 27). Küresel ölçekte robot vergisi ile ilgili ortak bir uygulama birliği veya uyumlaştırma çalışması yapılmaksızın ülkelerin bu tür bir vergi uygulaması, uygulamayan ülkelerin avantajlı konuma gelmesine ve zararlı vergi rekabetinin doğabilmesine neden olabilecektir.

Teknoloji geçiş vergileri doğaları gereği sınır koşullarına göre tasalanırlar ve kalıcı gelir kaynakları olarak değerlendirilmemelidirler (Christie, 2021: 9). Robotları veya yapay zekayı teşvik etmek veya kısıtlamak için herhangi bir adım atılmasa bile devletin bu alanları yöneten geniş kapsamlı düzenlemeler yapması gerekmektedir (Bootle, 2019: 209).

Robot teknolojileri ve yapay zekanın giderek artan etkisi karşısında bazı çalışanlar işsizlik sorunuyla karşı karşıya kalabilirler ve bu sanayi devriminde de yaşanmış bir sorundur. Ancak 1920’lerde bir tarım işçisi bir fabrikada kolaylıkla iş bulabiliyorken günümüzde uzmanlaşma daha çok olduğundan insanlar iş bulma konusunda zorluk yaşayabilirler. Bu nedenle son dönemde evrensel temel gelir⁸ gibi fikirler güç kazanmaktadır (Cerde, 2019: 198). Teknolojik geçiş sürecinde eğer bir robot vergisi uygulanacaksa da buradan elde edilecek gelir işsizlik sorunuyla karşı karşıya kalanları farklı kariyerlere yönlendirmek için kullanılmalıdır.

⁸ Temel gelir, bir topluluğun tüm üyelerine, çalışma şartı veya başka koşullar aranmaksızın düzenli olarak yapılan nakit ödemedir. Evrensel temel gelir farklı tarihsel ve coğrafi çevrelerde farklı biçimler alır. Finansman önerisine, ödeme sıklığına ve önerilen politikalara göre değişiklik gösterebilir. (Stanford, What is Basic Income, <https://basicincome.stanford.edu/about/what-is-ubi/>, Erişim Tarihi: 15.11.2024)

Sonuç

Sanayi devriminde insan iş gücünün yerini makinelerin alması gibi endüstri 4.0 ve gelişen teknoloji ile robotlar hem üretim hem de hizmet sektöründe kendine yer bulmaktadır. Bunun neticesinde işsizliğin artacağı, vergi gelirlerinin düşeceği gibi endişeler ile farklı kesimler tarafından robot vergisi uygulanması yönünde çağrılar yapılmıştır. Robot vergisinin uygulanması ile ilgili çağrıların yanı sıra robot vergisinin uygulanmasının zararlı sonuçlar doğuracağını dile getirenler ve robot vergisine karşı çıkanlar da bulunmaktadır. Birkaç küçük girişim haricinde robot vergisini fiili olarak uygulayan ülke bulunmamaktadır. Sadece Güney Kore’de otomasyonun teşvikine yönelik yapılan düzenlemeler azaltılmış ve bu literatürde ilk robot vergisi uygulaması olarak değerlendirilmiştir. Güney Kore’nin işsizlik verileri incelendiğinde vergi teşviklerinin azaltılması işsizlik verilerinde ciddi bir değişime neden olmamıştır. Robot vergisi savunucuları meydana gelecek işsizlik nedeniyle hem vergi gelirlerinde hem de sosyal güvenlik ödemelerinde azalışın gerçekleşeceğini ve bunun robot vergisi ile karşılanabileceğini öne sürmektedirler. Eğer robot vergisinden elde edilecek gelir işsiz kalan insanların eğitime ve farklı işlere yönlendirilmeleri için kullanılacaksa bu yerinde bir uygulama olabilir. Buradaki sorun uygulanacak verginin, otomasyon kullanımını azaltıcı etkisinin yüksek olmamasıdır.

Güney Kore verileri incelendiğinde otomasyonun artışı ile hem toplam vergi gelirleri hem de sosyal güvenlik hem de işsizlik fonu artış eğilimindedir. Dünyada en yüksek otomasyon oranına sahip ülke olduğundan bu veriler dikkat çekicidir. Robot vergisine karşı öne sürülen argümanlardan biri robot tanımlamasının zorluğu ile ilgilidir. Vergilendirme işleminin sağlıklı olarak yapılabilmesi için tanımlamanın net olarak ortaya konulması elzemdir. Robot olarak değerlendirilen şeyin net tanımının yapılabilmesi ise zordur çünkü teknolojinin genişlemesi ile eskiden sadece robotik kol olarak kullanılabilen makineler şimdi yapay zekâ sistemleri ile desteklenerek çok daha işlevsel ve zaman zaman mobil olarak da kullanılan makineler halini almıştır. Tanımlamanın zorluğu teknolojik gelişmelerin öngörülebilmesinin zorluğundan kaynaklanmaktadır. Robot vergisine karşı öne sürülen bir diğer argüman ise böyle bir verginin uygulanmasının otomasyon teknolojilerine sekte vurabileceği ve üretim verimliliğinin azalacağı yönündedir. Özellikle yaşlı nüfusa sahip gelişmekte olan ülkelerde bu ciddi bir sorundur. Bu noktada ülkeler kendi demografik ve ekonomik yapılarına göre değerlendirmelerde bulunmalı ve eğer robot vergisi uygulanacaksa bunu otomasyon teknolojilerinin gelişmesini engellemeden yapmalıdırlar. Gelişmekte olan ülkelerde vergi gelirleri ağırlıklı olarak dolaylı vergilerden elde edildiği için otomasyonun artması ile işsizlikte artış ve buna bağlı olarak da vergi gelirlerindeki düşüş gelişmiş ülke ekonomilerine göre daha az olacaktır. Gelişmiş ülkelerde ise

eğer otomasyon üretim verimliliğini artırma noktasında ise vergi uygulanması düşünebilir ancak bu noktada verginin oranının yüksek tutulması olumsuz sonuçlar doğurabilecektir.

Robot vergisinin uygulanması inovasyonu ve robot teknolojilerinin gelişimini olumsuz yönde etkileyecektir. Özellikle gelişmekte olan ve yaşlı nüfusa sahip ülkelerde bu etki daha fazla hissedilecektir. Robot vergisi uygulaması ile elde edilecek olan gelir, işsiz kalan insanların eğitime ve farklı alanlarda iş bulmalarına yardımcı olmak için kullanılabilir. Ancak inovasyon ve robot teknolojilerinin kullanımı özellikle üretim sektöründe verimlilik artışını sağlayacağı için robot vergisinden elde edilecek gelirden daha fazlası bu sektörlerden elde edilebilir. Dolayısıyla robot vergisinin uygulanması kısa vadede vergi gelirlerinde artış sağlayacak ancak uzun vadede verimliliğin azalmasına ve inovasyonun gerilemesine neden olacaktır.

Kaynakça

- Acemoglu, D., Maner, A., Restrepo, P., (2020). Does The US Tax Code Favor Automation, National Bureau of Economic Research. *Working Paper*, No:27052, 30.10.2024 tarihinde <https://www.nber.org/papers/w27052> adresinden edinilmiştir.
- Atkinson, R. D. (2019). Robotics and the Future of Production and Work. Information Technology & Innovation Foundation, 24.10.2024 tarihinde <https://www2.itif.org/2019-robotics-future-production.pdf> adresinden edinilmiştir.
- Automated Solutions, (2024). Robots and Machines, 17.01.2025 tarihinde <https://automatedsolutions.com.au/robots-and-machines/> adresinden edinilmiştir.
- Barros, M. (2019). Robots and Tax Reform: Context, Issues and Future. *International Tax Studies*, (2(6). 2-18.
- Baydemir, T. Haptik Teknolojisi ve Uygulamaları. 05.11.2024 tarihinde <https://bilimteknik.tubitak.gov.tr/system/files/makale/haptik.pdf> adresinden edinilmiştir.
- Bendel, O. (2019). A Robot Tax, Basic Income or Basic Property Solutions to the Social of Automation?. 05.11.2024 tarihinde <https://irf.fhnw.ch/server/api/core/bitstreams/c3e40ff5-6ea0-4ba2-ace7-232838eda339/content> adresinden edinilmiştir.
- Bootle, R. (2019). The ai economy: work, wealth and welfare in the age of the robot, Nicholas Brealey. London.

- Britannica, Robot, 14.10.2024 tarihinde <https://www.britannica.com/technology/robot-technology> adresinden edinilmiştir.
- Castro, D., Stevens, M. (2023). Taxing Robots Would Hurt, Not Help, American Workers. Information Technology & Innovation Foundation, 24.10.2024 tarihinde <https://itif.org/publications/2023/06/09/taxing-robots-would-hurt-not-help-american-workers/> adresinden edinilmiştir.
- Cerda, F. O. (2019). Taxation on Robots? Challenges for tax Policy in The Era of Automation. *Revista Chilena De Derecho Y Tecnologia*, 9(2). 187-219.
- Christie, R. (2021), Do robots dream of paying taxes?. Bruegel Policy Contribution, Research Report, No. 20/2021, *Bruegel*. 28.10.2024 tarihinde <https://www.bruegel.org/policy-brief/do-robots-dream-paying-taxes> adresinden erişilmiştir.
- Cook, J. S. (2022). A History Of Autonomous Robots And Early Automation Milestones. 28.10.2024 tarihinde <https://www.arrow.com/en/research-and-events/articles/a-history-of-autonomous-robots-and-early-automation-milestones> adresinden edinilmiştir.
- Delvaux, M. (2017). Report with Recommendations to the Commission on Civil Law Rules on Robotics, A8-0005/2017, 27.10.2024 tarihinde https://www.europarl.europa.eu/doceo/document/A-8-2017-0005_EN.pdf adresinden edinilmiştir.
- Dictionary.com, (t.y.) Automation, 28.10.2024 tarihinde <https://www.dictionary.com/browse/automation> adresinden edinilmiştir.
- Frey, C. B., Osborne, M. A. (2013). The Future of Employment: How Susceptible Are Jobs To Computerisation. 1-78. 24.10.2024 tarihinde <https://www.oxfordmartin.ox.ac.uk/publications/the-future-of-employment> adresinden edinilmiştir.
- Gasteiger, E., Prettnner, K. (2020). Automation, Stagnation, and the Implications of a robot Tax, Macroeconomic Dynamics *Cambridge University Press*, 26(1). 29.10.2024 tarihinde <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/215429/1/1693366916.pdf> adresinden edinilmiştir.
- Gerstein, D. M. (2018). The Robot Revolution, *The National Interest*, No:155 (May-June). 62-69.

- Gonzalez, G., (2022). They Took Our Jobs! The Robot Tax, Its Impracticability, and a Better Solution. *University of Illinois Law Review*. 54-69. 29.10.2024 tarihinde <https://illinoislawreview.org/online/they-took-our-jobs/> adresinden edinilmiştir.
- Gürgüze, G. Türkoğlu, İ. (2019). Kullanım Alanlarına Göre Robot Sistemlerinin Sınıflandırılması. 53-66. *Fırat Üniversitesi Mühendislik Bilimleri Dergisi*, 31(1).
- Iavazzo, C., Gkegke, X. E. D., Iavazzo, P. E., & Gkegkes, I. D. (2014). Evolution of robots throughout history from Hephaestus to Da Vinci Robot. *Acta Medico-Historica Adriatica: AMHA*, 12(2). 247-258.
- Ihe, M. (2022). The Robots are Coming: Targets of Automation and its Effect on the Tax Economy. 16 Fla. A&M U. L. Rev. 81. 81-96.
- International Federation of Robotics, (IFR), 22.10.2024 tarihinde <https://ifr.org/wr-industrial-robots/> adresinden edinilmiştir.
- International Federation of Robotics, (IFR), World robotics 2021 reports. 14.10.2024 tarihinde <https://ifr.org/ifr-press-releases/news/robot-sales-rise-again> adresinden edinilmiştir.
- ISO 8373 (2012) ISO 8373:2012(en). 22.10.2024 tarihinde <https://www.iso.org/obp/ui/#iso:std:iso:8373:ed-2:v1:en> adresinden edinilmiştir.
- Kamaraeva E. Y., Maksimov N. A., P'yanova M. V. (2017). On Tax Implications of the Robotification. *Digest Finance*, 22(4). 437-446.
- Kawasakirobotics, (t.y.). What is an Industrial Robot Anyway?, 23-49. 14.10.2024 tarihinde <https://kawasakirobotics.com/asia-oceania/industrial-robots/> adresinden erişilmiştir.
- Kovacev, R. J. (2020). A Taxing Dilemma: Robot Taxes and the Challenges of Effective Taxation of AI, Automation and Robotics in the Fourth Industrial Revolution, *The Contemporary Tax Journal*, 9(2).
- Mazur, O. (2019). Taxing the Robots, 46 *Pepp. L. Rev.* 277.
- McKinsey Global Institute, (2017). A Future That Works: Automation, Employment, and Productivity. 27.10.2024 tarihinde <https://www.mckinsey.com/~media/mckinsey/featured%20insights/Digital%20Disruption/Harnessing%20automation%20for%20a%20future%20that%20works/MGI-A-future-that-works-Executive-summary.ashx> adresinden edinilmiştir.

- Michalos, G., Karagiannis, P., Dimitropoulos, N., Andronas, D., Makris, S. (2022). Human Robot Collaboration in Industrial Environments, içinde (ed) Maria Isabel Aldinhas Ferreira, (ed) Sarah R. Fletcher, *The 21st Century Industrial Robot: When Tools Become Collaborators*, Vol:81, Springer, Switzerland.
- Miki P. (t.y.). What Are The Different Types of Robots and What Are Their Structures?. 06.11.2024 tarihinde <https://www.mikipulley.co.jp/EN/Services/Blog/topic01/index.html> adresinden edinilmiştir.
- Oberson, X. (2019). Taxing robots – helping the economy to adapt to use of artificial intelligence, Edward Elgar Publishing, UK.
- OECD. (2021). Making Life Richer, Easier and Healthier (Robots, Their Future And The Roles For Public Policy). No:117. 24.10.2024 tarihinde <https://www.oecd-ilibrary.org/docserver/5ea15d01-en.pdf?expires=1729772878&id=id&accname=guest&checksum=0F6747B97B2781EBC7A651A74B417B45> adresinden erişilmiştir.
- OECD. (2024). OECD Tax Statistics, 29.10.2024 tarihinde https://www.oecd-ilibrary.org/taxation/data/oecd-tax-statistics_tax-data-en adresinden edinilmiştir.
- OECD. Unemployment Rate Indicators. 24.10.2024 tarihinde <https://www.oecd.org/en/data/indicators/unemployment-rate.html?oecdcontrol-59006032fa-var1=OECD%7CKOR%7CTUR%7CUSA&oecdcontrol-4c072e451c-var3=2021&oecdcontrol-4c072e451c-var5=A&oecdcontrol-31056b3eeb-var6=M%7CF> adresinden edinilmiştir.
- Robotnik, (t.y.) What is an industrial robot?, 14.10.2024 tarihinde <https://robotnik.eu/what-is-an-industrial-robot-industrial-robot-definition> adresinden edinilmiştir.
- Shiller, R. (2017a). Why Robots Should Be Taxed If They Take People's Jobs. *The Guardian*. 22.10.2024 tarihinde <https://www.theguardian.com/business/2017/mar/22/robots-tax-bill-gates-income-inequality> adresinden edinilmiştir.
- Shiller, R. J. (2017b) Robotization Without Taxation. 27.10.2024 tarihinde <https://www.project-syndicate.org/commentary/temporary-robot-tax-finances-adjustment-by-robert-j--shiller-2017-03> adresinden erişilmiştir.

- Srinivas A. U. S. P., Singh, R., Singh, P., Kumar., Kalla, A., (2021). A Survey on Blockchain in Robotics: Issues, Opportunities, Challenges and Future Directions. *Journal of Network and Computer Applications*, 196.
- Stanford. (t.y.) What is Basic Income. 15.11.2024 tarihinde <https://basicincome.stanford.edu/about/what-is-ubi/> adresinden edinilmiştir.
- TaxFitness. (2023). South Korea's Robot Tax. 27.10.2024 tarihinde <https://taxfitness.com.au/blog/south-korea-s-robot-tax/> adresinden edinilmiştir.
- Tekeli, S. Dosay, M. Unat, Y. (2021), El-câmi' beyne'l-'ilm ve'l_'amel en-nâfi' fi' eş-şınaâ 'ti'l-hiyel. Türk Tarih Kurumu Yayınları, 2. Baskı, XXXII – LXX.
- Telefonica. (t.y.) Types Of Robots: Classification, Applications And Examples. 14.10.2024 tarihinde <https://www.telefonica.com/en/communication-room/blog/types-of-robots-classification-applications-and-examples/> adresinden edinilmiştir.
- Teresa, Z. (2012). History of Service Robots, içinde Marco Ceccarelli (ed), *Service Robots and Robotics (Design and Application)*, Engineering Science Reference IGI Global.
- The Korea Times. (2017). Korea Takes First Step to Introduce Robot Tax. 27.10.2024 tarihinde https://www.koreatimes.co.kr/www/tech/2024/10/129_234312.html adresinden edinilmiştir.
- Thompson, C. (t.y.). 13 Milestones in the History of Robotics. 29.10.2024 tarihinde https://www.aventine.org/robotics/history-of-robotics#First_Machine%20Navigates%20on%20Its%20Own adresinden edinilmiştir.
- Thuemmel, U. (2022). Optimal Taxation of Robots. *Journal of the European Economic Association*, 1-36. 25.10.2024 tarihinde <https://academic.oup.com/jeea/article/21/3/1154/6798383> adresinden edinilmiştir.

Extended Summary

The concept of a robot and the idea of creating robots have been present since ancient times, with evidence of their existence in the ancient world. This concept is evidenced in a number of ancient texts, including Greek mythology, the Arab world, and Jewish folklore. Prior to the electronic revolution, humans developed a wide range of mechanical autonomous devices, with the aim of making daily tasks easier. From the ancient periods to the Industrial Revolution, humans created both functional and visually appealing autonomous devices, including sundials, water clocks, bloodletting machines, and water fountains.

Although the idea of robots dates back so far, robots that could function electronically in the modern sense were not realized until the 1960s. It was after this period that electronic robots, especially in the manufacturing sector, became indispensable tools, followed by the service sector. With rapidly

advancing technologies, artificial intelligence-supported robot technologies began to be utilized and implemented in real-world systems. The employment of robot technology across a multitude of industries and in a plethora of forms renders the definition of a singular robot an arduous task. In the contemporary era, robots are predominantly classified into two principal categories: industrial robots and service robots. These categories are characterised by a dynamic evolution, which gives rise to novel types of robots. However, robots are employed in a multitude of fields, including medicine, communication, agriculture, transportation, logistics, construction, disaster response and numerous other specialised domains. The extensive range of tasks and sectors in which robots can be utilised is a testament to their indispensable role in the modern technological landscape. The term "robot" is generally understood to refer to a machine that either resembles humans or does not, but is capable of performing tasks typically associated with humans in a work setting. These machines operate on an automated system. However, as technology advances, the definition of a robot may shift in response to new developments in artificial intelligence, machine learning, and robotic systems. This definition, is, therefore continuously evolving in line with the capabilities and functionalities of modern robots.

After the 1960s, robots initially found their primary applications in the manufacturing sector. Later, robots were also developed for service industries. The preference for robots in manufacturing is primarily driven by two reasons: to reduce human error and to have robots perform dangerous or labor-intensive tasks that humans would otherwise have to do. This not only enhances efficiency but also ensures safety in industries where hazardous conditions prevail. Despite a decline in the utilisation of robot technologies in production during the global pandemic of 2019, there was a swift recovery. Since then, there has been a gradual and sustained increase in the adoption of robots, with projections indicating that this upward trajectory will persist and accelerate over the forthcoming decades. Global trends suggest that automation and robotic technologies will assume an increasingly pivotal role in industrial practices, with the potential to transform industries and business operations on a global scale. When examining the global use of robots in production, South Korea stands out for its substantial adoption of robots, utilizing approximately eight times more robots than the country's average. This remarkable number is a direct result of South Korea's tax incentives designed to increase robot usage. In general, Asian countries tend to emphasize the use of robots much more than other countries and regions, given their proactive approach to technological integration and industrial development.

As robot technologies gradually replace human labor in various sectors, the risk of unemployment becomes a significant concern for many workers. To address this, the concept of a robot tax has emerged, which was famously mentioned by Bill Gates, the founder of Microsoft. The idea behind implementing a robot tax stems from concerns about unemployment and income loss due to automation. Advocates for the robot tax argue that the revenue generated from this tax could help mitigate growing unemployment and income disparities. According to supporters, the funds from a robot tax could be used to retrain displaced workers, helping them transition into new roles and industries. Furthermore, the revenue could also compensate for the tax revenue losses that result from the increased unemployment. Despite the support for a robot tax, there are also opposing viewpoints. Critics argue that the harmful effects of implementing such a tax could outweigh its benefits. According to those who oppose the robot tax, it could negatively impact innovation and discourage investment in robot technologies, which would ultimately result in a decline in productivity and, consequently, income. These critics believe that reducing investment in robotics could hinder technological advancements, slowing down economic growth. Another common argument from opponents of the robot tax is that similar fears arose during the Industrial Revolution, but such technological transitions are natural and tend to correct themselves over time. In fact, during the Industrial Revolution, many workers lost their jobs due to the advent of autonomous machines. However, today's job market is different; the increasing trend of specialization in various fields means

that displaced workers have fewer opportunities to transition into new sectors compared to the past. This shift highlights the challenge of adapting to rapid technological advancements in the modern world.

South Korea was the first country to implement a form of robot tax. Tax incentives for robot technologies were applied until 2017, after which they were reduced. While this is not a direct tax on robots, it has been considered a form of robot tax in the literature. Other countries, such as the United States, have also explored the idea of a robot tax, but no significant progress has been made. In the European Union, although an initial report advocated for a robot tax, the EU eventually reversed its stance and abandoned the proposal. It is undeniable that some individuals will lose their jobs due to the increased use of robots. However, since robots also contribute to increased productivity, any potential loss in income will either be minimal or compensated by the increased efficiency. Studies examining unemployment and tax revenue data from South Korea indicate that, despite increased automation, there has been no significant rise in unemployment, and tax revenues have continued to grow. This suggests that other social and economic policies may also play a role in mitigating the negative effects of automation. Both empirical and theoretical studies on robot taxes generally argue that the introduction of such taxes would likely have a detrimental effect on innovation. Furthermore, if a robot tax were to be implemented, it is crucial to clearly define what constitutes a robot and to avoid imposing excessively high tax rates. A careful and well-thought-out approach to robot taxation is essential to balance the benefits of automation with the need to sustain economic growth and technological development. One of the biggest challenges in implementing a robot tax is the difficulty in defining what constitutes a robot. This challenge arises from the diversity of robot applications and the ongoing evolution of robotic technologies, especially with the integration of artificial intelligence. Moreover, there is no consensus on how robots should be taxed. Some suggest that indirect taxes should be levied on robot activities, while others propose corporate taxes or other forms of taxation.

Another complication is the economic and demographic differences between countries. In developed countries, where robot technologies are more widely used and where the economy is relatively stronger, the impact of a robot tax would be different than in developing nations. Furthermore, the effects of a robot tax would vary between countries with a young population and those with an aging population. This makes it difficult to implement a single, uniform robot tax across all nations. Robot taxes should be designed to accommodate the specific economic conditions and demographic profiles of individual countries, and such taxes should be seen as transitional measures rather than permanent fixtures in the tax system. In general, robot taxes are criticized for potentially creating unemployment and disrupting income equality. While there is validity to these concerns, similar challenges have been observed during previous technological transitions. As such, the implementation of robot taxes could slow down innovation and hinder technological progress. Instead of imposing a robot tax, alternative sources of revenue could be used to address unemployment. In developing countries with aging populations, such as Türkiye, the negative impacts of robot taxes may be more pronounced. For countries like Türkiye, rather than imposing a robot tax, it would be more beneficial to provide tax incentives to encourage the adoption of robotic technologies, thereby ensuring that the workforce adapts to the changing technological landscape.

Hall's Dimensions of Culture: The Influence of Context, Time, and Proxemics on International Business Negotiations

Nusret SOĞANCILAR¹
Zeynep DERELİ²

Abstract

This article explores Stuart Hall's dimensions of culture and their impacts on international business negotiations, focusing on the influence of context, time, and proxemics. Hall's cultural framework, which emphasizes the significance of high-context and low-context communication, as well as varying perceptions of time and spatial dimensions, provides a nuanced lens through which to analyze negotiation practices across different cultural settings. The study examines how these dimensions affect negotiation strategies, interactions, and outcomes by comparing practices in diverse cultural contexts. By integrating Hall's theoretical insights with empirical findings, the study highlights the essential role of cultural context as well as temporal and spatial perspectives in shaping negotiation behaviors and strategies. It also presents practical recommendations for negotiators to adapt their approaches to better align with cultural expectations and provides valuable insights for improving the effectiveness of cross-cultural negotiations and fostering successful international business relationships.

Keywords: Negotiation, Culture, Communication, Time, Proxemics

Jel Code: M16, M10

Hall'un Kültür Boyutları: Bağlam, Zaman ve Proksemiklerin Uluslararası İş Müzakerelerine Etkisi

Öz

Bu makale, Stuart Hall'un kültür boyutlarını ve bunların uluslararası iş görüşmeleri üzerindeki etkilerini, bağlam, zaman ve proksemiklerin etkisine odaklanarak incelemektedir. Hall'un kültürel çerçevesi, yüksek bağlamlı ve düşük bağlamlı iletişimin yanı sıra zaman ve mekân algılarındaki farklılıkların önemini vurgulayarak, farklı kültürel ortamlardaki müzakere uygulamalarını analiz etmek için incelikli bir bakış açısı sunmaktadır. Çalışma, farklı kültürel bağlamlardaki uygulamaları karşılaştırarak bu boyutların müzakere stratejilerini, etkileşimlerini ve sonuçlarını nasıl etkilediğini incelemektedir. Hall'un teorik görüşlerini ampirik bulgularla bütünleştiren bu çalışma, kültürel bağlam yanında zamansal ve konumsal perspektiflerin müzakere davranış ve stratejilerini şekillendirmedeki temel rolünü vurgulamaktadır. Makale, müzakerecilerin yaklaşımlarını kültürel beklentilere daha iyi uyum sağlayacak şekilde uyarlamaları için pratik öneriler sunmakta, ayrıca kültürler arası müzakerelerin etkinliğinin artırılması ve başarılı uluslararası iş ilişkilerinin geliştirilmesine yönelik önemli içgörüler sunmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Müzakere, Kültür, İletişim, Zaman, Proksemik

Jel Code: M16, M10

¹Arş. Gör. Dr., Osmaniye Korkut Ata Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Uluslararası Ticaret ve Lojistik Bölümü, nusretsogancilar@osmaniye.edu.tr, ORCID: 0000-0002-9729-5372.

²Arş. Gör. Dr., Burdur Mehmet Akif Üniversitesi, Bucak Zeliha Tolunay Uygulamalı Teknoloji ve İşletmecilik Yüksek Okulu, Gümrük İşletme Bölümü, zdereli@mehmetakif.edu.tr, ORCID: 0000-0002-3486-5630.

Bu makaleye atıfta bulunmak için: Soğancılar, N. ve Dereli, Z. (2025). Hall'un Kültür Boyutları: Bağlam, Zaman ve Proksemiklerin Uluslararası İş Müzakerelerine Etkisi. *Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 27 (1), 181-218. <https://doi.org/10.26745/ahbvuiibfd.1547763>.

To cite this article: Soğancılar, N. & Dereli, Z. (2025). Hall's Dimensions of Culture: The Influence of Context, Time, and Proxemics on International Business Negotiations. *Ankara Hacı Bayram Veli University Journal of the Faculty of Economics and Administrative Sciences*, 27 (1), 181-218. <https://doi.org/10.26745/ahbvuiibfd.1547763>.

Introduction

With the globalization of the economy, the significance of negotiations has been steadily increasing due to the collaborative investments, mergers and acquisitions, licensing agreements, and distribution deals for goods and services that international companies are undertaking with businesses in different countries. Negotiation has proven to be the most effective approach for resolving conflicts, functioning as a competitive and adversarial mechanism that mediates interests and enables parties to achieve mutual objectives (Steinel and Harinck, 2020). It is a dynamic process aimed at achieving a specific goal (Salacuse, 2003, p. 7). Throughout this process, each side endeavors to maximize its interests while maintaining an equitable basis for negotiation. Whether between individuals or groups, negotiation plays a crucial role in fostering economic prosperity, order, harmony, and enduring social relationships.

Negotiation research is primarily divided into two paradigms as distributive and integrative (Benetti, Ogliastri, and Caputo, 2021). Distributive negotiation, often referred to as “bargaining,” involves the division of limited resources and is a common focus in social dilemma studies. Conversely, integrative negotiation centers on creating mutually beneficial agreements and is analyzed through decision-making tasks encompassing multiple issues. Negotiation behaviors can be delineated into five fundamental types of strategies. Forcing, compromising, or yielding behavior characterizes distributive negotiation, where each party engages in reciprocal concessions. In contrast, integrative negotiation is defined by problem-solving behavior, with parties collaboratively seeking advantageous outcomes. The fifth style, avoidance, occurs when parties choose not to engage in negotiation at all (Lewicki, Saunders, and Barry, 2009, p. 16-17; Aycan, Mendonca, and Kanungo, 2014, p.118-119; Steinel and Harinck, 2020). Lewicki et al. (2009, p. 14) state that it is crucial to consider the types of negotiation strategies when planning for a negotiation. The types of negotiation strategies are shaped by preferences regarding two primary concerns: the relationship with the other negotiator and the outcome of the negotiation itself. The significance and relative priority of each concern should guide the selection of the most appropriate negotiation strategy.

International business negotiation stands out as one of the most challenging forms of negotiation (Herbig and Kramer, 1992, p. 287; Brett, 2000, p. 101-103; Liu, Chua, and Stahl, 2010). Cultural differences between parties will be distinctly apparent during negotiations. Culture, as defined by Brett (2000, p. 99), represents the unique character of a social group, encompassing both cultural values regarding what is deemed essential and cultural norms dictating appropriate behavior. Cultural norms, which vary significantly across societies, play a crucial role in shaping individuals' behavior during negotiations. Cultural values guide group members' focus on what is considered important or

trivial, while cultural norms delineate appropriate and inappropriate behaviors. Together, these values and norms form the foundational philosophy of a society's institutions, influencing negotiation strategies and outcomes.

Hofstede (2001, p. 9) defines culture as a phenomenon that results from the collective programming of the mind and continues to exist within the framework of this programming. Culture encompasses all the values and acquired group behaviors that are passed from one generation to another. These values influence people's attitudes and behaviors by determining what is considered appropriate. Therefore, culture is understood as a loosely interconnected system of values, assumptions, beliefs, norms, and behaviors that are shared among members of a human group, distinguishing it from other groups (Ayca et al., 2014, p. 26). In the book "Representation: Cultural Representation and Signifying Practices," Hall (1997, p. 1-2) defines culture and explores its connections with language and society. He asserts that culture revolves around "shared meaning" and introduces the concept of "circuit culture," which refers to the process through which culture is regulated in society via language, ultimately functioning as a representation system. According to Hall, representation is a mechanism by which language utilizes "signs" and "symbols" to stand for or convey ideas, thoughts, feelings, expressions, and emotions. Importantly, representation is not confined to spoken or written language alone; it broadly encompasses any means of symbolizing or representing concepts. Therefore, both verbal and non-verbal communication plays a critical role in the function of any culture.

Language errors and breaches of local protocol are common in international negotiations, but real cultural deal breakers arise when negotiators fail to consider cultural differences during the planning phase and in the selection of negotiation strategy (Brett, 2007, p. 25). International business negotiations often falter due to a lack of understanding and awareness of the diverse cultures involved. Previous research indicates that insufficient cross-cultural competence is a critical factor behind the failure of international business negotiations to satisfy both parties' expectations. Cultural differences can lead negotiators from different cultures to interpret and prioritize issues differently, making it challenging to achieve an integrative negotiation where mutual benefits are maximized (Chai, Wilson, and Drake, 2000).

Successful negotiators in international settings are those who possess the knowledge and skills to navigate the subtleties of communication, values, and behavioral cues unique to individuals from various cultural backgrounds (Groves et al., 2015, p. 209-210). Therefore, as stated by Brett (2000, p. 97), it's important to understand the impact of culture on negotiation. Negotiation research related

to culture is categorized into intracultural and intercultural studies (Steinel and Harinck, 2020; Zhang, Liu, and Ma, 2021, p. 2). Intracultural research examines negotiations between parties from the same cultural background, comparing negotiation processes within different cultures (Graham, Mintu, and Rodgers, 1994). Intercultural research, on the other hand, investigates negotiations between parties from various cultural backgrounds (Brett, 2000; 2007). While culture is often defined as the distinctive character of a social group, most cultural negotiation research emphasizes national differences rather than specific social groups within or across nations.

Various cultural values and norms exist, though not all are directly related to negotiation. Cultural values that have been found to influence negotiation norms and strategies include direct versus indirect communication and time orientation (Herbig and Kramer, 1992, p. 292; Brett, 2000, p. 99). Research within this paradigm includes studies by Graham and his colleagues on intracultural negotiation, as well as by Brett on intercultural negotiation. Although most cultural negotiation research emphasizes national differences, Salacuse's (2003, p. 7-22) framework, which encompasses ten negotiating tendencies, offers a comprehensive analysis of cultural influences on negotiation, including communication style and time sensitivity related to the work of Hall.

This study provides an in-depth examination of Hall's cultural dimensions- communication, time orientation, and proxemics - and explores their profound impact on negotiation strategies and interactions in multicultural settings. By analyzing how these cultural dimensions influence negotiation behaviors and outcomes, the paper sheds light on the ways in which cultural values and norms dictate communication styles, time management, and spatial relationships during negotiations. Furthermore, the paper discusses the practical implications for negotiators who engage in international settings, emphasizing the importance of understanding and navigating cultural differences to achieve more successful and harmonious outcomes. The study aims to bridge the gap between theoretical frameworks and real-world practices, offering actionable insights that can significantly enhance cross-cultural negotiation strategies. By integrating an intercultural perspective, the article underscores the critical role of communication and time orientation in achieving effective negotiations across diverse cultural contexts.

1. Understanding Hall's Concept of Culture

Stuart Hall's exploration of cultural dimensions offers a profound understanding of how culture influences social interactions and communication. Hall's theoretical framework emphasizes that culture is fundamentally about "shared meaning," a concept pivotal to comprehending how diverse societies engage in negotiation processes. According to Hall (1997, p. 2), culture encompasses

the practices through which meanings are assigned to people, objects, and events, imbuing them with significance and values that require interpretation by others. Culture generates meaning and shapes the identities of various groups within a society, facilitating the exchange of meaning through social interactions. Language serves as the medium through which these meanings are produced and consumed among individuals. The meanings themselves arise from a process of “coding” conceptual frameworks in mind through a system of “signs.” Decoding concepts from another's perspective can be challenging without understanding the “linguistic codes” that translate signs into relevant concepts. These codes, however, are subjective and influenced by the prevailing cultural norms.

As Hall asserts, culture and communication are intertwined, with each defining the other (Hall, 1966, p. 1). Hall's influential work on the “invisible” aspects of culture has significant implications for international business scholars and managers. Hall identifies five silent languages crucial to global business: time, space, things, friendship, and agreements. These silent languages reflect cultural differences that can lead to misunderstandings and failures in international interfaces. For example, the silent language of time encompasses punctuality, the influence of relationships on timelines, and attitudes toward delays. The silent language of space includes the symbolism of office size, location, and personal space. The silent language of things pertains to how status is assessed, either through material possessions or social connections. The silent language of friendship involves expectations of reciprocity and the role of friendships in business. Lastly, the silent language of agreements addresses whether contracts signify the end of negotiations or just a step in the process, trust in verbal agreements, perceptions of price fairness, and the impact of timing on agreements (Manrai and Manrai, 2010, p. 73-74). Understanding these silent languages is crucial for successful international business negotiations.

Although Hall's work is focused on interpersonal communication, he collected his insights in terms of communication, time orientation, and proxemics. The dimensions of Hall's cultural model are presented in Table 1. All the dimensions of Hall's cultural model, whether it is related to an individual's communication style, time management, or spatial dimension, are connected to the message intended to be delivered, influenced by cultural norms, and can require interpretation for those from other cultures. Kim, Pan, and Park (1998, p. 508-509) advocate that the cultural dimensions of Hall are valuable as they encapsulate the ways in which individuals within a culture interact, particularly concerning social connections, responsibility, commitment, social harmony, and communication. It provides a framework for better understanding cultural differences, facilitating the study of their implications in areas such as management and negotiation. Another author also states that this framework can be integrated into the evaluation of international business interactions,

including negotiations, communication dynamics, and negotiating power. Utilizing these cultural dimensions can enhance the development of international communication strategies by addressing and mitigating potential multicultural misunderstandings and incompatibilities (Braslauskas, 2020, p. 212).

- Communication Styles: Low-context and high-context communication
- Time Management: Monochronic and polychronic time orientations
- Proxemics: Low-contact and high-contact

Table 1: The dimensions of Hall's cultural model

Dimensions of Culture	Explanations
Communication: The context of a message is as crucial as the content of the message itself. Implicit communication, non-verbal cues versus explicit communication, directness Time orientation: The degree to which individuals can manage multiple tasks simultaneously. Punctuality, schedules, and deadlines versus flexibility, multitasking, and time fluidity Proxemics: The degree to which individuals are comfortable sharing physical space with others.	High-context: In high-context communication, most of the intended meaning is conveyed indirectly through the context surrounding the message. Low-context: In low-context communication, the message itself is conveyed directly and explicitly, transmitting the intended meaning to the recipient. Monochronic: Tasks are completed sequentially; there is a clear distinction between work and personal life; time is perceived as precise (punctuality is emphasized). Polychronic: Multiple tasks can be undertaken simultaneously; there is no clear separation between work and personal life; time is perceived as relative. Low contact: Individuals are protective of their personal space, which is clearly defined. Infringements on personal space are generally not welcomed. High contact: Individuals are more accommodating and may have overlapping personal spaces, accepting such interactions with ease.

Source: Adopted from Nardon and Steers, 2009, p.4-5 and adjusted for this study by the authors.

Misunderstandings can arise even within negotiations involving parties from the same cultural background. However, when negotiations occur between different cultures, it becomes essential to understand the fundamental elements of incompatibility between the negotiating parties. In international business, misinterpretations of cultural symbols are common. Given that communication is integral to the negotiation process, the influence of culture on international business negotiations

is substantial (Peleckis, 2013, p. 95). The importance of Hall's concept of culture and cultural dimensions in international negotiations cannot be overstated. Drake (1995) states that culture does have a significant impact on face-to-face interactions with individuals from different cultural backgrounds. However, it is argued that other elements of negotiation are handled according to local practices, which may prevent anticipated cultural differences from becoming apparent during these interactions.

The ability to navigate and interpret shared meanings is crucial in international business negotiations between parties from diverse cultural backgrounds. Hall's insights underscore that effective communication and understanding are not merely about translating language but also about deciphering the underlying cultural codes that shape perceptions and interactions. Recognizing and adapting to these cultural dimensions enables negotiators to bridge gaps in understanding, align their strategies with cultural expectations, and ultimately foster more successful and harmonious international agreements.

1.1.Communication Styles (High-context versus Low-context cultures)

The concept of high-context and low-context cultures was first introduced by Hall (1976, p. 117-128) throughout the book, *Beyond Culture*. This category examines how cultural contexts influence the way information is conveyed and interpreted. Hall's theory on the Cultural Context of Communication highlights the differing significance of "context" in communication across various cultures. Hall's research suggests that, in many cultures, verbal communication by itself is inadequate. The context or environment in which communication takes place is often just as crucial, if not more so, than the words spoken. This theory underscores the importance of considering both the spoken message and the situational context to fully understand communication in different cultural settings. High-context communication depends on implicit, non-verbal cues and shared understanding, while low-context communication relies on explicit, direct verbal expressions. The nature of the relationship between individuals in context interaction alters the conveyed meaning and affects how individuals interpret and understand information.

As Hall asserts, a high-context culture is characterized by deep interpersonal involvement among individuals. This close-knit social fabric fosters a hierarchical structure, where personal emotions are closely regulated, and information is conveyed through succinct messages that carry profound meaning. In high-context cultures, only a small portion of the intended message is conveyed through words, with most of the information embedded in the context. Individuals rely on the physical and social environment when communicating (Hall, 1976, p. 127). In high-context cultures, such as those

found in Asia, Africa, and Latin America, communication often relies heavily on implicit meaning, with minimal information conveyed explicitly (Maude, 2017, p. 11). Brett (2000, p. 101) states that the message itself contains minimal information in high-context cultures. Instead, the context surrounding the communication activates the receiver's pre-existing knowledge (Gupta and Sukanto, 2020). In these cultures, meaning is inferred from the context rather than being directly extracted from the words used in the communication.

In contrast, in low-context cultures, the message intended for the other party is communicated explicitly through words, with the surrounding context providing no additional meaning, as individuals tend to be distant and individualistic. In other words, in a low-context culture, individuals tend to be more self-reliant, somewhat isolated, and socially fragmented, resulting in minimal interpersonal involvement. Therefore, social hierarchy and societal influences have less impact on individuals' lives, leading to communication that is more explicit and impersonal (Hall, 1976, p. 127). Individuals from low-context cultures usually do not expect a common foundation of information or comprehension. As a result, nearly all information is conveyed explicitly through verbal means. For this reason, low-context communication is referred to as explicit communication in some studies (Usunier and Roulin, 2010, p. 201). The effectiveness of communication in low-context cultures relies heavily on the clarity and detail provided by the speaker. This form of communication is typically action-oriented, solution-focused (Brett, 2000, p. 101), linear, well-structured, explicit, and easily comprehensible (Maude, 2017, p. 11). Any implications of the information are usually addressed in subsequent, detailed communications (Gupta and Sukanto, 2020).

Consequently, the implicit and often ambiguous communication styles of high-context cultures, such as those found among Arabs and Japanese, can be particularly challenging and frustrating for individuals accustomed to the directness of low-context communication (Maude, 2017, p. 11). While low-context communication may seem minimal and not always entirely satisfying, especially in intercultural contexts, it serves as the lowest common denominator. This approach offers a more effective foundation and easier path to mutual understanding compared to the alternative of having to decipher contextual clues for each interaction with high-context partners (Usunier and Roulin, 2010, p. 192).

1.2. Time Orientation (Monochronic versus Polychronic cultures)

This category addresses how different cultures perceive and organize time. Hall delineates two contrasting ideal types of behavior in task scheduling as M-time (monochronic) and P-time (polychronic). M-time involves a linear, sequential approach to task management, with a focus on

adherence to schedules (Hall, 1973, p. 177-178). Individuals operating under M-time focus on completing one task at a time and generally adhere to predetermined schedules. When faced with a dilemma, such as a conversation extending beyond the allotted time, M-time individuals will courteously terminate the discussion to maintain their schedule. In M-time cultures, both the initiation and conclusion of meetings are meticulously planned (Usunier, 2003, p. 178).

In contrast, P-time involves a more flexible approach, where multiple tasks are managed simultaneously, and schedules are adapted based on relational priorities (Hall, 1973, p. 180-181). P-time emphasizes simultaneous engagement in multiple tasks, with a flexible approach to schedules and a lesser perception of time as wasted. For P-time individuals, the absence of a strict order, such as queues or designated waiting times, is typical. They prioritize relationships over rigid adherence to schedules and are more inclined to continue discussions or work beyond scheduled times if necessary (Usunier, 2003, p. 178).

Western cultures like American, German, Scandinavian, and Swiss are typically M-time, adhering to strict time schedules and valuing punctuality. In contrast, cultures such as Arabian, Japanese, and Latin American are generally P-time, where time is more fluid, and the focus is on building relationships rather than adhering to a rigid schedule. This distinction aligns with the broader categorization of low-context cultures as M-time and high-context cultures as P-time. While M-time cultures are often driven by efficiency and time management, P-time cultures prioritize social interactions and relationship-building (Manrai and Manrai, 2010, p. 75).

To illustrate the sources of tension between individuals who operate under different time systems, Hall (1983, p. 50–51) provides the example of a M-time woman and her P-time hairdresser. The woman, who has a regular appointment at a specific time each week, experiences frustration and anger when she is kept waiting. Conversely, the hairdresser also feels frustrated, as he often feels obligated to squeeze people in, especially friends and acquaintances. The schedule, reserved for clients with whom he has no personal connection, holds little importance for him since he does not know them personally. Negotiators hailing from cultures with varying perceptions of time are likely to face considerable challenges and frustration when negotiating with each other unless they make an effort to comprehend the time-related customs and expectations of the opposing party (Lewicki, Saunders, and Barry, 2024, p. 486). This distinction between M-time and P-time systems is particularly significant in international business negotiations, as the parties involved must discuss issues, draft agreements, and schedule their meetings accordingly.

1.3. Proxemics (High-contact versus Low-contact cultures)

Proxemics constitute a hidden and more subtle part of the culture. In the book titled “The Hidden Dimension”, Hall (1966, p. 1) states that he has introduced the term “proxemics” to describe the interconnected observations and theories regarding how humans utilize space as a distinct extension of cultural practices. In other words, this category explores cultural differences in the perception and utilization of personal space and the broader concept of regionalism. It involves how individuals and groups manage and interpret spatial boundaries within various cultural contexts.

Hall (1966, p. 113-116) proposes four spatial zones that humans use to manage social interactions, including “intimate distance,” “personal distance,” “social distance,” and “public distance.” It is suggested that space acts as a medium through which communication takes place. At close distances, sensory perceptions such as hearing, sight, smell, and touch are experienced differently compared to interactions at greater distances. It is stated that distance or space influences communication, either facilitating or obstructing it depending on the proximity. At an intimate distance, the presence of another person becomes undeniable and can sometimes be overwhelming due to the heightened sensory inputs. Visual perception, which may be distorted, along with the other person’s body heat, sound, smell, and the feel of their breath, all combine to create a strong sense of physical closeness and involvement with another individual. Direct physical contact typically takes place within a distance of up to 45 centimeters. (Hall, 1966, p. 116). Personal distance describes the spatial separation that is maintained among individuals of species that do not engage in physical contact. This distance can be envisioned as a small protective zone or barrier that an organism upholds to create a boundary between itself and others. It takes place between 45 to 80 cm, and this range is typically maintained with close friends and family (Hall, 1966, p. 119).

The demarcation between the distant phase of personal space and the proximate phase of social space is often described by individuals as the boundary of control. At social distance, detailed visual recognition of facial features is diminished, and physical contact is infrequent and usually requires deliberate effort. In American contexts, the voice is typically at an average conversational volume. 1.30 meters to 3 meters distance is typical for interactions between colleagues, business associates, and acquaintances. Observations indicate that American speech volume at these distances is generally quieter compared to that of Arabs, Spaniards, South Asian Indians, and Russians but louder than that of the English upper class, Southeast Asians, and Japanese (Hall, 1966, p. 121). Several significant sensory changes occur when transitioning from personal and social distances to public distance, which is situated well beyond the sphere of personal involvement. This zone extends beyond 3 meters,

with the close phase ranging from 3 meters to 7 meters and the far phase extending beyond 7 meters. It represents the formal distance typically maintained during public events and is reserved for individuals of high status. Public speakers, for example, are generally positioned at this distance from the closest members of their audience (Hall, 1966, p. 123-125).

Combining the cultural dimensions of Hall consisting of communication, time orientation and proxemics reveal distinct patterns among cultures. Low-context cultures, often found in Western countries, are generally M-time, with clear and direct communication styles that lack hidden meanings in aspects like time, space, and agreements. These cultures tend to exhibit high protectiveness of personal space. On the other hand, high-context cultures, typical of Eastern societies, are more P-time, with complex and indirect communication that carries hidden meanings in time, space, friendships, and agreements. These cultures tend to be more accommodating and comfortable with overlapping personal spaces, readily accepting these interactions.

2. The Influence of Culture on International Business Negotiations

Negotiation is fundamentally a communicative process in which two or more parties aim to advance their individual interests through collaborative action. The parties engage in negotiation because at least one party believes that by reaching a mutual agreement on a specific joint action such as forming a strategic alliance for cell phone production, entering a sales agreement for purchasing computer components, or transferring communication technology for a fee, it can improve its situation. Similarly, the other party participates in the negotiation with the expectation that it can also enhance its position by securing a favorable deal (Salacuse, 2003, p. 7). In other words, parties that choose to work collaboratively towards agreements that address everyone's interests are more likely to achieve economic prosperity, order, harmony, and lasting social relationships. This cooperative approach stands in stark contrast to those who engage in open conflict, attempt to dominate others, cut off communication, or seek resolution through authoritative means (Steinel and Harinck, 2020).

Lewicki et al. (2009, p. 14) emphasize the importance of carefully considering the types of negotiation strategies when preparing for a negotiation. These strategies are influenced by two primary factors: the relationship with the other negotiator and the desired outcome of the negotiation. The relative importance of each factor should guide the selection of an appropriate negotiation strategy, whether distributive or integrative. Likely, the opposing party will also base their strategy on similar considerations. To effectively navigate the negotiation, it is crucial to analyze all relevant information to establish the “bottom line” (the threshold below which a settlement is unacceptable). A vital element of this process is determining the “BATNA” (Best Alternative to a Negotiated Agreement),

which acts as a benchmark to evaluate whether a proposed agreement is worth accepting. The interaction between the strategies chosen by both parties will significantly shape the negotiation process and ultimately influence the outcomes (Lewicki et al., 2009, p. 20).

Successful negotiation necessitates a thorough understanding of both the content and the procedural aspects of the transaction. Business negotiators may become so focused on substantive issues such as capital contributions, payment terms, and performance guarantees that they overlook the importance of managing the negotiation process itself. Although addressing these substantive elements is crucial for a successful deal, effective negotiators must also give due consideration to the process of negotiating and managing the agreement Salacuse's (2003, p. 7). Negotiations, whether international or domestic, exhibit several universal characteristics (Hofstede and Usunier 2003, p. 146). They include:

- Two or more parties with interests that partially overlap and partially diverge.
- A shared interest in reaching a deal, with both sides anticipating advantages from it.
- An outcome that is not clearly defined at the start.
- A means of communication established between the parties involved.
- A framework for oversight and decision-making, where negotiators are linked to their higher authorities.

As business transactions and relationships increasingly cross national and cultural boundaries, managers must be aware of how cultural differences can impact decision-making processes (Clark, 1990). Clark (1990: 66) suggests that each nation possesses a unique and enduring pattern of behavior and personality traits. In addition, other scholars also argue that the cultural context in which individuals are socialized, educated, and reinforced plays a significant role in shaping negotiation behaviors (Hofstede, 2001; Salacuse, 2003; Aycan et al., 2014; Brett, 2000; 2007; Steinel and Harinck, 2020; Chen, 2023; Lewicki et al., 2024).

As put forward by Chen (2023, s. 162), negotiation strategies and preparations are significantly influenced by cultural factors, which can impact the process and outcomes positively or negatively. The cultural difference can result in cultural conflicts, complicating negotiations. Successful negotiation relies on two main factors which are psychological and social-environmental. Psychological factors involve understanding and anticipating the other party's strategies, which helps in planning the next steps. Social-environmental factors include pre-negotiation preparations such as familiarity with relevant legal regulations and social customs, which aid in structuring the negotiation effectively. Thorough preparation in both areas enhances the likelihood of achieving a successful

negotiation. An accurate analysis of strategies and influencing factors can facilitate a more successful negotiation process.

From the preceding discussion, it is evident that communication, time orientation and even proxemics in international business negotiations can take various forms, whether one-way or two-way, formal or informal, verbal or non-verbal, M-time or P-time and influenced by high-context or low-context cultures. Each of these communication methods presents its own set of barriers. Consequently, understanding the cultural factors involved in the negotiation process is crucial. Lewicki et al. (2024, p. 481) highlight the significance of properly addressing cultural differences and the associated communication challenges, while employing effective communication strategies for cross-cultural interactions, is essential for ensuring successful business negotiations.

Individuals from different cultural backgrounds tend to engage in negotiations in distinct ways. Beyond mere behavioral differences, they may also have varying interpretations of the core processes involved in negotiations, such as what is negotiable and the underlying purpose of the negotiation. Additionally, cultural variations influence the emphasis placed on relationships during negotiations. In some cultures, the primary focus is on resolving substantive issues, with the relationship between parties considered secondary. In contrast, other cultures prioritize the relationship, viewing it as central to the negotiation process, while the substantive aspects of the deal are seen as less critical (Lewicki et al., 2024, p.481).

2.1.Contextual Communication in Negotiations

Cultural values and norms can significantly influence the strategic negotiation processes of negotiators. Adair, Brett, Lempereur, Okumura, Shikhirev, Tinsley and Lytle (2004, p. 89-90) argue that both direct and indirect communication strategies can effectively yield high joint gains through differing communication approaches. To achieve mutual benefits or expand the negotiation outcome, negotiators must share sufficient information to grasp each other's priorities and identify potential trade-offs and areas of compatibility. This information exchange can occur through either direct or indirect strategies.

For instance, negotiators from cultures that favor direct and explicit communication might share information by clearly stating and exchanging preferences and priorities, discussing similarities and differences, and providing direct feedback (Brett, 2000, p. 102; Brett, 2007, p. 33-35). Adair et al. (2004) assert that negotiators from low-context cultures favor direct information-sharing strategies. This approach includes clearly exchanging details about preferences, making explicit comparisons and contrasts between parties, and responding directly to offers and proposals. This is because low-

context cultures depend more on clear, explicit verbal communication, where most information is conveyed through words and grammar (Hall, 1976, p. 91; Brett, 2007).

Conversely, negotiators from high-context cultures may use indirect strategies, making and receiving offers with the underlying information about interests and priorities inferred rather than stated outright. This contrasts with low-context negotiators who tend to use direct questioning strategies, exchanging explicit information about their interests and priorities early in the negotiation to build understanding and reach integrative agreements (Brett, 2007, p. 34). Adair et al. (2004) state that high-context cultures employ indirect information-sharing strategies. This method involves making offers and counteroffers that provide indirect insights into priorities, as one party must deduce the other's priorities from a series of offers over time.

However, while high-context communication can lead to effective exchanges within familiar contexts, it can create challenges in situations where misunderstandings arise, as accountability may be unclear. In high-context cultures, such as those in many Asian countries, indirect communication is prevalent, meaning that context and shared social understanding play a crucial role in interpreting messages. For instance, a Japanese "yes" might not always signify agreement, as the meaning is often embedded in the context rather than explicitly stated. Conversely, low-context cultures, such as those in Western countries, prefer direct and explicit communication, where the meaning is clearly conveyed through the message itself (Brett, 2007, p. 33).

Negotiators from cultures where indirect communication is the norm may convey information by making multi-issue proposals and inferring priorities through subtle changes in these proposals (Brett, 2000, p. 102). Understanding messages requires interpreting them within their broader context. This style of communication is fast and efficient but requires time to develop contextual understanding (Hall, 1976, p. 101). In high-context cultures, business practices are strongly influenced by the importance of personal connections and relationships (Kim et al., 1998, p. 510).

In high-context cultures, an initial promise or commitment often marks the start of a lifelong relationship. This indicates that individuals in these cultures are typically very cautious and sometimes hesitant to engage in new endeavors, particularly in unfamiliar areas or relationships. It is commonly noted that a strong introduction, especially by someone within the community, is crucial for conducting business in Asia. In contrast, people from low-context cultures, such as Americans, generally do not feel as obligated to follow through on actions regardless of changing circumstances (Hall, 1976, p. 148).

In their study, Graham and Mintu-Wimsat (1997, p. 500) confirm Hall's claims about the heightened significance of interpersonal relationships in high-context cultures. The results of the study align well with Hall's assertions, underscoring that these cultures place a greater emphasis on relational dynamics compared to low-context cultures. In high-context cultures, where individuals are bound by stronger social connections, there is a heightened awareness of how one's words and actions affect others. This suggests that people in these cultures are often better at integrating information compared to those in low-context cultures. Implicit social rules often dictate what one should notice or overlook, and what actions are appropriate. For instance, in many Asian cultures, it is rare for someone to voluntarily correct or clarify things for you, particularly regarding matters you are expected to already understand (Kim et al., 1998, p. 511).

As stated by Brett (2007, p. 33-35) differences in these communication styles can lead to misunderstandings and challenges in determining agreement levels. High-context negotiators may find it difficult to interpret direct communications, while low-context negotiators might struggle with the subtleties of indirect communication. Despite these differences, both types of negotiators can potentially adopt strategies from the other context, though cultural experience and familiarity greatly influence this adaptability.

Nonverbal communication is also a crucial aspect of all negotiations, and its significance is particularly heightened in cross-cultural contexts. What words fail to express is often conveyed through gestures and body movements, with people frequently disregarding spoken language when physical expressions contradict it. Individuals in non-Western cultures are generally more attuned to nonverbal communication compared to those in the West. Actions that may seem harmless or routine, such as crossing one's legs and exposing the soles of one's shoes or putting hands in pockets, can be perceived as distasteful, offensive, or insulting in certain cultures. The Japanese, for example, place a strong emphasis on intuitive mutual understanding and are highly skilled in interpreting nonverbal behavior. They often find it perplexing that Westerners engage in so much verbal communication and appear to contradict each other during negotiations. The Japanese can convey significant amounts of information with just a glance, a movement, or even through silence (Herbig and Kramer, 1992, p. 294).

The study conducted by Metcalf, Bird, Shankarmahesh, Aycan, Larimo, and Valdelamar, (2006, p. 386-388) comparing pairs of countries reveal similarities in the communication preferences of Finland and the USA, as well as Mexico and Turkey. Although a direct communication style is generally preferred across all surveyed countries, the response patterns present some intriguing and

unexpected variations. Indian respondents showed the highest preference for direct communication, followed by Turkey and Mexico. Despite the common perception that Americans favor direct communication, their preference for this style was the least pronounced among the five countries studied.

Metcalf et al. (2006) argue that when addressing underlying issues with Finnish, Indian, Mexican, Turkish, and US negotiators, it is important to tailor the communication approach to the cultural expectations of each group. It is suggested that Finnish and American negotiators typically favor a direct style, addressing issues explicitly and straightforwardly. In contrast, Indian, Mexican, and Turkish negotiators may prefer a more nuanced and indirect approach, requiring a deeper understanding of contextual cues and relationships. For effective negotiations, American negotiators will likely articulate issues clearly and directly, while Indian, Mexican, and Turkish negotiators may need more time and indirect methods to surface underlying concerns. Being sensitive to these differences in communication styles will facilitate clearer and more productive discussions across diverse cultural contexts.

Hurn (2007, p. 357) expresses that the pace of negotiations can vary significantly across cultures. In regions such as India and the Middle East, negotiations may start slowly, with a strong focus on building trust and rapport before any substantial progress is made. Conversely, in low-context cultures like the USA, there is a preference for directness and efficiency. Negotiators from these cultures value getting straight to the point and addressing business matters with a sense of urgency.

According to Cohen (1991), cultural variables significantly influence the negotiation process across its four conventional stages which are preparation, beginning, middle, and end. In high-context cultures, there is a strong emphasis on the preparatory stage, where building personal relationships is crucial. These cultures adopt a long-term orientation, aiming to maintain these relationships beyond negotiation. In contrast, low-context cultures typically separate personal and work relationships, focusing solely on the current issue at hand. The introductory stage is also culturally nuanced; for low-context cultures, it involves a direct stating of positions, whereas high-context cultures prefer a more balanced exchange of viewpoints. During negotiations, low-context cultures tend to favor a confrontational and fact-based approach, expecting direct interaction and risk-taking, while high-context cultures prioritize harmony, often leading to informal agreements that may lack legal legitimacy. Additionally, decision-making in high-context cultures is centralized, whereas in low-context cultures, consensus is key. The final stage of negotiations also reflects cultural differences, with low-context cultures relying on explicit, detailed contracts, and high-context cultures valuing

relationships over formal agreements, often resulting in flexible, relationship-based arrangements to handle unforeseen changes.

Maximizing joint gains hinges on effectively revealing sufficient information, whether through direct or indirect methods. Adair et al. (2004) argue that negotiators may need to employ either direct information exchange, as seen with U.S. negotiators, or combine indirect information with some form of direct communication, as practiced by Japanese negotiators. In their study, French and Hong Kong Chinese negotiators failed to share adequate information. Russian negotiators engaged in offering but did not sufficiently balance these offers with other forms of information exchange. Brazilian negotiators, on the other hand, demonstrated that direct information on preferences and priorities alone may not suffice for maximizing joint gains; integrating direct reactions, akin to those used by U.S. negotiators, might be necessary to advance negotiations effectively (Adair et al., 2004, p. 106).

2.2. Time Orientation in Negotiations

Cultures play a significant role in defining the concept of time and its impact on negotiations. Cultural differences in attitudes toward time often lead to challenges in negotiations. Hall characterizes Americans as exemplifying M-time behavior, whereas Japanese, Chinese, and Middle Eastern individuals are portrayed as representing P-time behavior.

Individuals from M-time oriented cultures such as North Americans, Germans, Scandinavians, and Japanese tend to value strict adherence to schedules, punctuality, and time management (Hurn, 2007, p. 357) and meeting times are typically planned and strictly followed (Maude, 2017, p. 186). In the United States, there is a strong emphasis on punctuality, with people typically valuing time by arriving for meetings at the scheduled hour, avoiding the waste of others' time, and associating speed with high productivity (Lewicki et al., 2024, p. 494). American negotiators prefer to tackle issues sequentially, focusing on one matter at a time (Usunier, 2003, p. 178).

In contrast, people from P-time cultures like Latin Americans, Southern Europeans, Arabs, and Africans may not prioritize punctuality and often engage in multitasking or simultaneous conversations. For instance, Mexican negotiators, who come from a P-time culture, often address multiple issues concurrently, overlap in conversations, and disrupt negotiations with unrelated events (Usunier, 2003, p. 178). Traditional societies, particularly those in warmer climates, often adopt a slower pace, placing less immediate importance on time. Herbig and Kramer (1992, p. 292) claim that the Chinese and many other Asians adopt a more deliberate pace. This measured approach aligns with their personal and national interests, often resulting in a slower pace that can be used strategically in negotiations. For instance, this deliberate pace may be leveraged to exploit American impatience.

During negotiations, American visitors may be entertained and toured until a deadline approaches, at which point a highly favorable agreement may be negotiated.

In addition, there are various reasons for employing such delaying tactics. It may stem from a host's desire to build a relationship or to create a sense of hospitality. In the case of Japanese negotiators, delays often reflect a thorough review process involving extensive consultation across all relevant company departments. Therefore, when negotiating with Japanese counterparts, it is advisable to schedule multiple sessions with significant intervals such as weeks or even months between them to accommodate the necessary deliberation (Herbig and Kramer, 1992, p. 292).

In P-time oriented cultures, starting and finishing times are more fluid and approximate (Maude, 2017: 186). For instance, in Arab-speaking Islamic cultures, there is a greater focus on event-time rather than clock-time, where “in clock-time cultures, people schedule events according to the clock; in event-time cultures, events schedule people” (Lewicki et al., 2024, p. 494). Meetings in these cultures may start and end at flexible times, with breaks taken as needed. In Arab countries, the boundaries between social and business matters often blur, with the two frequently intermingling in a seemingly random order (Maude, 2017, p. 186). This disparity can be frustrating for those from M-time oriented cultures, who may find the flexible approach of P-time oriented cultures irritating. Consequently, negotiating across these cultural divides requires significant patience and understanding (Hurn, 2007, p. 357).

Lewicki et al. (2024, p. 494) claim that Americans are often viewed by other cultures as being overly fixated on their clocks, treating time as a precious resource to be guarded. Herbig and Kramer (1992, p. 292) also state that many Westerners, particularly Americans, are often perceived as being in a constant rush. To outsiders, they appear to be perpetually pressed for time, driven by an urgent need to achieve results, and afflicted by a "do it yesterday" mentality. With self-imposed and often arbitrary deadlines looming, Americans may concede more than intended just to conclude negotiations "on time" and move on to the next task. In such situations, seasoned Asian negotiators recognize that simply by stalling and exercising patience, they can secure a favorable agreement from an American negotiator eager to finalize a deal. Koreans are known for exploiting negotiation deadlines by introducing delays through trivial excuses.

In cultures such as those in China and Latin America, time itself is not as crucial. Negotiations in these cultures prioritize the task at hand, irrespective of the time it requires. These differing perceptions of time can lead to significant misunderstandings in international business negotiations. M-time cultures may be seen as always in a rush and constantly shifting between tasks, whereas P-

time (Chinese or Latin American) negotiators may be perceived by M-time (Americans) negotiators as being idle or wasting time (Lewicki et al., 2024, p. 494).

Western business professionals, accustomed to structured, agenda-driven meetings, should resist the impulse to dive straight into business when meeting in countries like Brazil, where establishing relationships takes precedence over immediate deal-making. Time spent engaging in informal conversation and small talk at the beginning of a business meeting in these regions should not be viewed as wasted, but rather as a crucial opportunity for building relationships. In South America, as in much of Asia and Africa, business interactions are deeply personal and heavily reliant on relationships (Maude, 2017, p. 186).

The study conducted by Metcalf et al. (2006, p. 388) reveals a significant variation among countries regarding time sensitivity, with paired comparisons indicating notable differences in culture combinations. Across all countries, at least half of the respondents exhibit a degree of time sensitivity. Notably, Indian respondents demonstrate the highest sensitivity, followed by Turkish and Mexican respondents. It is also stated, 15% of Indian respondents-representing the largest percentage for any country-exhibit low sensitivity to time.

Metcalf et al. (2006) recommend that when negotiating with Indian, Mexican, or Turkish counterparts, it's essential to accommodate their generally relaxed approach to time compared to cultures with strict time constraints, such as Americans or Finns. Flexibility in scheduling and deadlines, coupled with a focus on relationship building rather than rushing through negotiations, is crucial. Clear and regular communication, setting explicit expectations for timelines, and avoiding pressure for quick decisions can help manage the process effectively. Demonstrating patience and adaptability while understanding cultural attitudes towards time will foster a more collaborative and successful negotiation environment.

2.3.Proxemics in Negotiations

Individuals have established patterns for determining their preferred interaction distance, which can vary based on their background, cultural norms, and the nature of the social interaction. Encroaching too closely into someone's personal space may be perceived as an invasion, leading to significant discomfort and potentially fostering negative sentiments, which can be detrimental to all parties involved (Hall, 1966). Proxemics are not standardized across countries but are influenced by cultural norms, as noted by Hall (1966). He categorized nations into high-contact cultures, where individuals tend to stand closer, engage in more physical touch, and display greater physical intimacy, and low-contact cultures, where interactions are more indirect, and individuals maintain a greater

distance. The United States is considered a moderate-contact culture, with a relatively moderate preference for personal space, whereas many Asian countries, particularly those in East Asia, are classified as low-contact cultures.

Chu, Strong, Ma and Greene (2005) conducted a study on nonverbal communication within business negotiations, encompassing participants from diverse nations. All participants were experienced negotiators. Their findings aligned with earlier research, revealing that 75% of respondents considered seating arrangements to be significant in negotiations, emphasizing its role in ensuring successful negotiation outcomes. The cultural perception of space and territory varies significantly across different societies. Individuals from low contact cultures, often associated with low-context countries, tend to have a strong sense of ownership and a heightened need for security. In contrast, high contact cultures, typically found in high-context countries, are less focused on establishing clear boundaries and exhibit a more flexible approach to space and territory (Hall, 1966).

Noise, or disruptions in communication, occurs more frequently in international business negotiations than in domestic ones, as cultural differences introduce a new range of potential distractions. These may include gestures, behaviors, clothing, or unfamiliar surroundings. For example, Mexicans and Italians tend to stand close to their counterparts, while some cultures favor almost eye-to-eye contact (Herbig and Kramer, 1992, p. 294).

Conversely, the Japanese and English prefer greater personal space. Americans often unintentionally create noise for negotiators from other cultures through behaviors such as slouching, chewing gum, using first names, forgetting titles, joking, dressing too casually, being overtly friendly with the opposite sex, speaking too loudly, being overly egalitarian with the wrong people, working with their hands, carrying bundles, or tipping excessively. These behaviors are likely to be regarded as invasion of personal space. To the Japanese, Americans' directness and assertiveness may signal a lack of self-control, implicit untrustworthiness, or insincerity. Such noise in one's behavior, while normal in communication within one's own culture, can unintentionally derail the message in a cross-cultural setting (Herbig and Kramer, 1992, p. 294-295).

Understanding the approximate position of a country's national cultural value system on Hall's dimensions of culture which are explained and covered under the previous headings allows one to predict certain aspects of its negotiators' negotiation style.

3. Challenges and Strategies in International Business Negotiations

International business negotiations (IBN) are inherently complex, with cultural influences adding another layer of complexity. A myriad of challenges arise from cultural differences, communication styles, time orientation and proxemics. International business executives face the challenge of navigating various cultural behaviors during negotiations. As argued by Manrai and Manrai, (2010, p. 93), conceptual frameworks and models that explore culture's impact on IBN are valuable tools for these executives. These frameworks act as a “parsimonious guide map” offering insights into what to expect when negotiating with individuals from different cultures. By understanding these cultural nuances, international business managers can avoid cultural clashes and develop strategies that are mutually beneficial.

International business negotiations, particularly in cross-border trade, present a range of challenges influenced by cultural differences and diverse negotiation strategies. Brett's Model offers a useful framework for understanding these dynamics, highlighting how culture shapes negotiators' priorities and approaches, ultimately impacting negotiation outcomes (2000; 2007). Negotiation strategies are generally divided into two categories: the distributive strategy, which focuses on maximizing individual gains often at the other party's expense, and the integrative strategy, which emphasizes creating value and achieving mutually beneficial solutions. Understanding and effectively applying these strategies in different cultural contexts is crucial for successful international negotiations.

Lügger, Geiger, Neun, and Backhaus (2015, p. 15) conducted a study using an integrative web negotiation to examine the negotiation process and outcomes in both inter- and intracultural negotiations between German and Chinese negotiators. Their findings revealed that in intracultural negotiations, German negotiators employed more integrative and fewer distributive tactics compared to their Chinese counterparts. However, when negotiating intercultural, the patterns differed. Chinese negotiators maintained a consistent approach in both intra- and intercultural contexts, whereas German negotiators adopted more distributive tactics in intercultural negotiations. This suggests that German negotiators are more inclined to adapt their strategies in cross-cultural settings than Chinese negotiators. Overall, the study highlights the significant impact of culture on various aspects of the negotiation process, including planning, offers, communication, and information sharing, which ultimately influences negotiation outcomes.

Zhang et al. (2021, p. 9) argue that both culturally similar and distinct factors significantly influence negotiation outcomes, opening new avenues for international negotiation research. Their study

highlights commonalities and differences between American and Chinese negotiators, suggesting these patterns could be relevant across various cultural comparisons. While negotiation inherently involves both competition and cooperation, culturally similar factors may be widespread, with American negotiators emphasizing economic interests and confrontation, reflective of a dignity culture focused on individual gains. In contrast, Chinese negotiators prioritize hierarchy and relationships, rooted in a face culture where respect is tied to status and interpersonal connections. This perspective deepens the understanding of how cultural dynamics shape negotiation strategies and outcomes, offering valuable insights for international business negotiations.

The culturally similar factors of competition and cooperation offer a common foundation for negotiators, fostering mutual understanding. Competition allows parties to secure their share of the total payoff, while cooperation enhances the overall value of the negotiation. These universally recognizable elements are easily grasped and accepted across different cultures, serving as essential components of negotiation processes. However, culturally distinct factors, such as those related to face, dignity, and honor, can present challenges due to their significant variation across cultures (Zhang et al., 2021, p. 9). These differences might not be immediately understood by negotiators from other backgrounds. The research underscores the importance of recognizing and acknowledging these cultural differences. Even if they are difficult to comprehend, it is essential for negotiators to at least accept their existence, rather than dismissing or failing to respect them.

Benetti et al. (2021, p. 800-802) introduce the concept of a new “emotional integrative” negotiator prototype, which emphasizes the integration of value-creating strategies with a keen awareness of emotional dynamics in negotiations. Their study suggests that when negotiating with Italian counterparts, it's crucial to recognize the significant role emotions play in reaching integrative agreements. Conversely, negotiations with American counterparts should focus more on impersonal and technical aspects. These findings imply that negotiation training programs should go beyond traditional American practices and include culturally specific content. Effective training should address both negotiation skills and the emotional and cultural competencies necessary to bridge cultural gaps and achieve successful outcomes.

Cultural differences lead to misunderstandings and conflicting negotiation styles, making it difficult to reach consensus. To overcome these obstacles, effective strategies are essential. These include thorough preparation, cultural competence, and the ability to adapt negotiation tactics to different cultural contexts. By employing these strategies, negotiators can better manage the intricacies of international business negotiations, fostering successful outcomes in an increasingly interconnected

world. To effectively navigate negotiations, it is essential to integrate strategies as needed. The strategies outlined below are designed to ensure an effective international negotiation process, though they may often intertwine due to the inherent intricacy of international business negotiations. Here present three strategies to enhance negotiation effectiveness.

3.1. Training and Preparation for International Business Negotiations

Preparation is challenging in domestic negotiations, and the complexity increases significantly with cross-cultural aspects. In international business negotiations, understanding the context in pre-negotiation phase is critical and more challenging compared to intracultural negotiations. The context often includes previous interactions with the other party, their competitors, partners, suppliers, and other stakeholders. However, without prior negotiation experience, it can be difficult to fully grasp the context in international settings (Peleckis, 2013, p. 96). Adequate planning involves both technical and cultural preparation. Foreign negotiators often come well-prepared technically and expect the same from their counterparts. Poor preparation can impede agreements and negatively impact cultural perceptions. In cultures like those of China, Japan, and Russia, meticulous preparation is crucial, and any lack of thoroughness may lead to a loss of face Herbig and Kramer (1992, p. 295).

Peleckis (2013, p. 96-97) argues that it is essential to gather and analyze information about the other party through various means, such as consulting related entities, conducting web searches, and reviewing the company's performance and experience. Additionally, it is important to understand the expertise and background of the opposing negotiators. Preparation for international business negotiations must also consider that the negotiator may not represent the same country or culture as their business. Hiring a representative or expert familiar with the other side can be advantageous, providing insights into the negotiation context and assisting in navigating cultural nuances. This approach is particularly beneficial for new businesses that may lack the necessary market experience. In such scenarios, enlisting the help of experts is often essential to achieve effective negotiation outcomes (Peleckis, 2013, p. 97).

Cross-cultural negotiations often take significantly longer (two to six times longer) than domestic ones. It is advisable to dedicate at least a week, or even a month for major commitments, to study the culture and language of the people who will be met. Being well-prepared helps in recognizing and countering any unique negotiating tactics that could undermine the efforts (Herbig and Kramer, 1992, p. 295).

Despite the prevalence of failures in international business negotiations, management education has developed tools for enhancing cross-cultural negotiation skills and outcomes. Traditional negotiation simulations tend to focus on preparing students for specific cultural preferences or communication styles. However, a metacognitive-strategy intervention is suggested as a more effective approach, as it equips negotiators with general skills to navigate cultural differences. Adapting to a counterpart's strategy can improve negotiation outcomes. Additionally, research supports the idea that general perspective-taking, or actively considering the other party's interests and alternatives, can help negotiators both claim and create value in intercultural negotiations (Mor, Morris and Joh, 2013, p. 470).

As stated by Herbig and Kramer (1992, p. 295), effective planning requires a deep understanding of the country and culture of your counterparts, as well as strategic planning of tactics. Certain behaviors may offend or irritate individuals from other cultures, so it is essential to respect and adapt to their customs. Awareness of cultural nuances and taboos can smooth the negotiation process, while understanding favorable practices can facilitate it. Peleckis (2013, p. 97) claim that intercultural negotiations can profoundly be affected by the cultural dimensions, potentially leading to misunderstandings due to varied interpretations of cultural values, symbols, and norms. Therefore, it is essential to anticipate and address these cultural elements when preparing strategies for international business negotiations.

Training and preparation are integral to the success of international business negotiations, serving as critical components in navigating the complexities of cross-cultural interactions. Effective training programs should encompass a thorough understanding of the cultural, legal, and business practices specific to the countries involved. This includes familiarizing negotiators with local customs, communication styles, and negotiation strategies to anticipate and address potential cultural challenges. Engaging in simulation exercises and role-playing scenarios can further enhance readiness by providing practical experience in handling diverse negotiation situations. Additionally, fostering skills in intercultural communication and employing expert cultural advisors or consultants can provide valuable insights and guidance. By combining comprehensive training with meticulous preparation, negotiators are better equipped to manage cultural differences, reduce misunderstandings, and achieve favorable outcomes in international business negotiations.

3.2.Developing Cultural Awareness and Sensitivity

Gupta and Sukamto (2020, p. 116) state that successful cross-cultural interactions require a deep appreciation of distinctive cultural values. Even with an understanding of differences in beliefs, customs, and values, adjusting to these differences in a cross-cultural context can still be challenging. Recognizing potential barriers to cross-cultural communication is crucial as the first step towards accepting and effectively negotiating these differences.

Being different does not imply superiority or inferiority. Herbig and Kramer (1992, p. 298) advise against passing judgment on the cultural norms of the other party, noting that just as one would not want their own values to be judged, it is important to extend the same respect to others' cultural practices. Although certain foreign customs may appear senseless, arbitrary, or even morally troubling, it is important to remember that the primary objective is to conduct business, not to impose one's own cultural practices on others. While adopting their values is not necessary, it is crucial to accept and respect their norms as integral parts of their cultural framework.

In many cultures, a written agreement is not seen as the final step in negotiations but rather the beginning of an ongoing relationship. For example, in China, signing a contract is viewed as the start of a continuous relationship, where new demands may emerge over time, reflecting a negotiation process that extends beyond the initial agreement (Herbig and Kramer, 1992, p. 297). Similarly, in Japan and Greece, contracts are considered valid only as long as they serve the mutual interests of both parties. The Japanese see agreements as flexible guidelines rather than fixed resolutions, expecting adjustments as circumstances evolve. This contrasts sharply with the American expectation of a final, unchangeable contract, leading to potential misunderstandings when Japanese negotiators propose changes after an agreement has been reached (Herbig and Kramer, 1992, p. 297).

Additionally, Russians and other cultures may interpret contracts in ways that best suit their current interests, unlike many Western businesspeople who view a signed agreement as the resolution of all issues. In many cultures, agreements are open to renegotiation at any time, making it crucial for both parties to fully understand and agree on the specific purposes, actions, and responsibilities outlined in the contract (Herbig and Kramer, 1992, p. 297). To prevent misunderstandings or opportunistic reinterpretations, it is also important to document the specifics of the agreement clearly, as some cultures, like the Japanese and Russians, may prefer broadly worded agreements that allow for flexibility (Herbig and Kramer, 1992, p. 297).

Harris and Moran (1991, p. 73-74) outline four distinct negotiation styles—normative, intuitive, analytic, and factual—each shaped by cultural awareness and specific approaches to negotiation. The normative style (1991, p. 73) emphasizes fostering harmonious relationships and involves emotionally driven behaviors such as bargaining, using charged language, and leveraging power dynamics to reach a fair deal. In contrast, the intuitive style (1991, p. 73) relies on imaginative thinking and focuses on future possibilities, with negotiators proposing innovative solutions and using creativity to address the situation at hand.

The analytic style (1991, p. 74) is based on logical analysis and systematic evaluation, with negotiators constructing rational arguments and organizing elements logically to advocate for specific positions. The factual style (1991, p. 73) prioritizes the presentation of impartial facts and details, with negotiators maintaining thorough records, clarifying issues, and responding with restraint. Harris and Moran (1991) suggest that negotiators often either overutilize or underutilize these styles, which can lead to challenges in negotiations, particularly when there is insufficient cultural awareness.

We aimed to address a crucial gap in cross-cultural negotiation research by exploring how negotiator cultural intelligence (CQ) affects international business negotiation (IBN) behaviors and performance outcomes. Although the ability to negotiate effectively across cultures is increasingly important in the global business arena, there is limited empirical evidence on what drives cross-cultural negotiation success. Our study reveals that CQ is strongly linked to negotiation performance, with IBN behaviors partially mediating this relationship. High CQ enhances negotiators' capacity to adapt their behaviors in culturally diverse contexts, reducing anxiety and promoting cooperative and flexible approaches. Negotiators with high CQ are better able to interpret and respond to culturally specific information, thereby improving their negotiation outcomes. Notably, cognitive and behavioral CQ were found to be the most significant predictors of negotiation success, surpassing the influence of prior international experience, openness to experience, extraversion, and emotional intelligence (EQ) (Groves et al., 2015, p. 231-232).

Zhang et al. (2021, p. 8) contribute significantly to the literature on international business negotiations by highlighting the importance of understanding both culturally similar and divergent factors. The study reveals that while Chinese and American negotiators share common beliefs about competition and cooperation, they differ in their emphasis on economic interests and confrontation versus hierarchy and relationships, respectively. It also further demonstrates that while culturally similar factors impact negotiation outcomes across both groups, culturally distinct factors exert unique

influences on each. This research advocates for an integrative approach to cross-cultural negotiations, emphasizing the importance of understanding negotiation beliefs over cultural values alone.

By focusing on negotiation beliefs, this study advances our understanding of how cultural factors shape negotiation behaviors and outcomes. It suggests that recognizing these beliefs allows negotiators to better grasp each other's positions, interests, and goals, thereby improving negotiation strategies. For example, some cultures prioritize maximizing their own outcomes, leading to more aggressive negotiation tactics, while others favor compromise and avoidance. This nuanced understanding of negotiation beliefs offers valuable insights for both theory and practice, enhancing cross-cultural negotiation strategies (Zhang et al., 2021, p. 9).

Cultural awareness enables negotiators to recognize and appreciate the diverse perspectives and expectations that influence negotiation dynamics. It requires engaging in comprehensive research about the cultural backgrounds of counterparts and participating in cross-cultural training programs. Sensitivity involves adapting one's communication style to align with cultural norms, which includes understanding non-verbal cues, context-specific behaviors, and preferred negotiation tactics. Cultivating these skills helps negotiators avoid cultural faux pas, build trust, and facilitate more effective interactions. Ultimately, a heightened sense of cultural awareness and sensitivity not only enhances negotiation outcomes but also fosters long-term, mutually beneficial relationships in the global business environment.

3.3. Identifying and Addressing Cultural Misunderstandings

It is essential to acknowledge that foreign negotiators may differ significantly from the other party in terms of perceptions, motivations, beliefs, and outlooks. Therefore, identifying, understanding, accepting and respecting the cultural norms of the other party play critical roles in international business negotiations. Being prepared to engage and operate across two distinct cultural frameworks is likely to hinder cultural misunderstandings (Herbig and Kramer, 1992, p. 298).

Cultural values influence preferences in negotiation, with traditional cultures often resisting economic changes that threaten their way of life, while cultures that value progress may be more open to such changes. These cultural differences can lead to misunderstandings, where one party struggles to comprehend the rationale of the other. Labeling the other side as irrational is counterproductive, as it hinders the search for mutually beneficial solutions. Instead, recognizing and leveraging these differences can create opportunities for integrative agreements. On the other hand, when negotiators

employ conflicting strategies, the negotiation process tends to become less efficient, often resulting in agreements that are less than optimal (Brett, 2000, p. 101-102).

Zhang et al. (2021, p. 10-11) emphasize the importance of understanding each other's negotiation beliefs for both the U.S. and China, particularly concerning the culturally distinct factors rooted in their unique traditions and institutional contexts. For example, while Chinese negotiators often prefer direct and explicit communication, American negotiators should be aware of the relationship-focused approach valued by their Chinese counterparts. Differences in priorities, such as the U.S.'s emphasis on economic dominance and China's pursuit of greater global status, can lead to disagreements. By clarifying these preferences, negotiators from both countries can develop strategies that address these cultural differences. Since historical disputes have often been resolved through negotiation rather than extreme measures, it is crucial for both parties to identify common interests, respect each other's unique needs, and work to avoid potential misunderstandings.

On the other hand, cultures significantly shape how individuals communicate, both verbally and nonverbally. Variations in body language can result in behaviors that are innocuous in one culture but highly insulting in another. To avoid offending counterparts during negotiations, international negotiators must adhere to cultural communication norms. For instance, placing feet on a desk may signal power or relaxation in the United States, but in Thailand, it is highly insulting. Clearly, international negotiators must be well-versed in communication practices to prevent insulting, angering, or embarrassing the other party. Consulting culture-specific literature is crucial for acquiring this knowledge and is an essential part of preparation for international negotiations (Lewicki et al., 2024, p. 493).

Identifying and addressing cultural misunderstandings in international business negotiations is critical to achieving successful outcomes and fostering productive relationships. Misunderstandings often arise from differences in cultural norms, communication styles, and expectations, which can lead to misinterpretations and conflicts. To mitigate these issues, it is essential for negotiators to develop cultural awareness and sensitivity, which involves understanding the values, behaviors, and communication practices of all parties involved. Proactive strategies include conducting thorough pre-negotiation research to identify potential cultural pitfalls and employing skilled interpreters or cultural advisors who can provide insights into specific cultural nuances. During negotiations, it is important to actively listen, ask clarifying questions, and verify understanding to ensure that all parties accurately grasp the intentions and meanings behind statements and actions. Implementing these practices helps to preempt misunderstandings, resolve conflicts amicably, and build a

foundation of mutual respect and trust, ultimately facilitating more effective and harmonious negotiations across diverse cultural contexts.

3.4. Effective Communication Strategies for Diverse Cultural Settings

Communication in international business negotiations is no less vital. Cross-cultural communication presents a significant challenge, often accompanied by stress and strain for participants. However, it also offers valuable opportunities to gain insights into other cultures. When cross-cultural interactions fail, it can reinforce prejudices, narrow beliefs, and increase misconceptions. Understanding the intricacy of these interactions is essential for successful international business negotiations. As globalization progresses, the need for effective intercultural communication and cooperation continues to grow (Gupta and Sukamto, 2020, p. 117).

Herbig and Kramer (1992, p. 296) emphasize the importance of language preparation in international negotiations, highlighting that language barriers can lead to significant misunderstandings due to differences in word meanings, perceptions, and cultural concepts. To mitigate these challenges, they recommend asking clarifying questions when unsure of meanings, paraphrasing responses, speaking slowly and clearly, and avoiding complex language, such as jargon or idioms. It is crucial to reiterate main points in various ways without appearing condescending and to use expressions and gestures to help bridge language gaps. Relying on the opponent's interpreter is discouraged due to potential biases, with the suggestion to employ a bicultural advisor or interpreter instead, who can provide cultural insights and prevent misunderstandings. Thoroughly briefing the interpreter on all relevant materials and ensuring they have the time and space to clarify ambiguous points is critical. For long or intense negotiations, the use of two interpreters is recommended to manage the workload effectively and maintain clear communication throughout the process.

Translation in international business negotiations is not just about linguistic accuracy but also involves cross-cultural communication. Elements like gestures, tone, and cadence can alter the meaning of a message, making straightforward translations inadequate. A bicultural interpreter can bridge these gaps by ensuring that cultural subtleties are understood and providing additional time to formulate responses. Even for those fluent in the language, understanding cultural nuances can be difficult. Therefore, a bicultural advisor who serves as both a translator and cultural broker is invaluable, though finding such an expert can be rare and costly (Herbig and Kramer, 1992, p. 296).

Effective communication strategies in international business negotiations require a nuanced understanding of diverse cultural contexts to ensure mutual understanding and successful outcomes.

One critical approach is to engage in active listening, which involves attentively observing both verbal and non-verbal cues and seeking clarification when needed to prevent misunderstandings. Adapting communication styles to align with cultural norms is also essential; this might include adjusting levels of formality, the use of direct versus indirect language, and the balance between assertiveness and deference.

Additionally, employing a culturally informed interpreter can bridge linguistic and cultural gaps, providing invaluable insights into local customs and helping to navigate complex cultural dynamics. To avoid potential pitfalls, it is crucial to communicate key points in multiple ways, ensuring clarity without appearing patronizing. Effective communication in diverse cultural settings also requires sensitivity to the pacing of conversations and an awareness of the differing values placed on silence, which can signify contemplation in some cultures and discomfort in others. Overall, a well-rounded communication strategy in international negotiations should be adaptable, culturally informed, and focused on building rapport and trust across cultural divides.

4. Conclusion

With the accelerating shift towards a global economy, managers and leaders are increasingly engaging in international markets and negotiating across borders as routine aspects of their careers. Astute businesspeople recognize that a solid grasp of cultural nuances is crucial for effectively navigating the negotiation process and achieving success in foreign environments. Understanding these cultural differences becomes a key factor in mastering international business interactions and securing favorable outcomes.

The literature indicates a notable cultural divide between Eastern and Western negotiation practices, with Western cultures typically emphasizing low-context communication, M-time oriented, and low contact in proxemics, whereas Eastern cultures often prioritize high-context communication, P-time oriented, and high contact in proxemics. However, these broad categorizations can oversimplify the complex and nuanced variations in negotiation norms. Importantly, the presence of culturally diverse negotiators does not automatically lead to conflicting strategies or unsatisfactory agreements. Shared cultural values among distinct social groups can facilitate smoother intercultural negotiations.

Moreover, individuals within a culture do not always conform strictly to cultural norms, meaning that two negotiators from different backgrounds may have more in common than the overarching cultural differences suggest. Misunderstanding or relying on cultural stereotypes can hinder negotiation processes by obscuring underlying compatibilities. Conversely, accurate knowledge of cultural

approaches can be beneficial, aiding negotiators in adjusting their strategies effectively. Successful negotiations often hinge on several factors: the value placed on information sharing, the methods used to seek information, and the motivation to pursue optimal outcomes. Cultural differences influence these aspects, affecting how negotiators prioritize and approach the negotiation process (Brett, 2000, p. 103).

Cultural differences significantly influence negotiations across all stages, from preparation to the outcome. The behavior of company members in various business situations is deeply rooted in their cultural backgrounds, affecting how they approach negotiations. Successful negotiations often hinge on the negotiators' ability to understand the cultural context of their counterparts, including their values, attitudes, beliefs, and perceptions (Costin, 2015). To effectively manage cross-cultural differences, it is important to gain a thorough understanding of the cultures involved and develop strategies to prevent or resolve potential incompatibilities. Assembling a skilled negotiation team with strong analytical capabilities is crucial for achieving favorable outcomes, particularly in intercultural contexts that require knowledge of diverse cultures, languages, legal systems, and negotiation specifics (Peleckis, 2013, p. 97).

Professional success in international settings is closely tied to cultural intelligence, which involves recognizing and understanding cultural similarities and differences, as well as being motivated to learn about other cultures. By effectively managing these cultural differences and minimizing potential conflicts, negotiators can create a more conducive environment for achieving their communication and business goals (Costin, 2015).

Formulating negotiation strategies requires careful consideration of the negotiation context, as international negotiations are generally more complex than those conducted within a single country or region. A review of global scientific literature reveals a significant gap in research on how cross-cultural contexts influence negotiation processes and outcomes. Further investigation is needed into international negotiation practices, team building, and preparation processes, including how these elements impact negotiation results and the formation of negotiation teams in a global setting (Peleckis, 2013, p. 97). Braslauskas (2020, p. 212-213) emphasizes that creativity is essential for effective cross-cultural communication in business. Engaging with individuals from diverse cultural backgrounds demands originality and inventiveness, skills that can be developed and refined by anyone.

Key challenges in intercultural communication include managing anxiety and uncertainty, lacking intercultural communication skills, employing ineffective conflict resolution strategies, and confronting negative attitudes such as superiority, ethnocentrism, cultural relativism, and stereotypes. To address these challenges, it is crucial to gain knowledge about other cultures, seek continuous information, and adapt communication strategies accordingly. Developing attentiveness and selecting appropriate conflict resolution approaches are essential. Furthermore, overcoming personal biases and fostering cultural tolerance are vital for successful intercultural interactions.

Information plays a crucial role in determining the extent to which negotiated agreements are integrative. Differences in priorities and interests between parties create opportunities for integrative outcomes, as does compatibility on specific issues. To unlock this integrative potential, parties must gain insight into each other's interests, preferences, and priorities. The direct approach to information sharing involves asking and answering questions in a reciprocal manner, allowing both sides to gradually identify mutually beneficial issues, determine which issues hold more significance for one party, and recognize purely distributive issues (Brett, 2000, p. 101).

Liu et al. (2010: 484) highlight the importance of Clarity, Responsiveness, and Comfort within the Quality of Communication Experience (QCE) framework to improve negotiation outcomes. Clarity involves clear communication through active listening, mutual understanding, and effective articulation of ideas. Responsiveness requires negotiators to adjust their behaviors and expectations based on the other party's actions. Comfort focuses on creating a supportive and reassuring environment for all participants. Managing these dimensions—ensuring content clarity, adapting behaviors, and fostering comfort—can enhance the effectiveness and harmony of communication, benefiting the overall negotiation process.

However, Liu et al. (2010, p. 484) also note that efforts to improve one aspect of QCE may unintentionally affect other dimensions. For example, a party's attempt to clarify communication might be perceived as blunt or disrespectful in cross-cultural settings. In international business negotiations, U.S. negotiators should recognize that their direct communication style could be viewed as abrasive by Chinese counterparts, potentially causing discomfort. To mitigate this, it is important to build personal relationships, seek cultural guidance, and foster trust to enhance comfort without compromising clarity or creating misunderstandings.

In the complex landscape of international business negotiations, understanding and addressing cultural differences is essential for achieving successful outcomes. Key factors such as training and

preparation for international business negotiations, developing cultural awareness and sensitivity, identifying and addressing cultural misunderstandings, and effective communication strategies for diverse cultural settings play a crucial role in enhancing negotiation effectiveness and achieving integrative negotiation. Recognizing and managing these elements can lead to more harmonious and productive interactions. Moreover, acknowledging the cultural divide between East and West—characterized by low-context versus high-context communication, M-time versus P-time oriented and low contact versus high contact cultures—helps negotiators navigate the intricacies of cross-cultural exchanges. Effective communication strategies must integrate creativity and sensitivity to avoid misunderstandings and conflicts. Training and preparation, including the use of bicultural advisors and thorough cultural research, are vital for overcoming intercultural challenges. Ultimately, a deep understanding of these cultural dynamics and a commitment to adapting negotiation strategies accordingly can significantly improve the negotiation process and outcomes, fostering successful international business relationships.

References

- Adair, W., Brett, J., Lempereur, A., Okumura, T., Shikhirev, P., Tinsley, C., & Lytle, A. (2004). Culture and negotiation strategy. *Negotiation journal*, 20(1), 87-111.
- Aycan, Z., Mendonca, M., & Kanungo, R.N. (2014). *Organizations and management in cross cultural context*. SAGE Publications, London.
- Benetti, S., Ogliastri, E., & Caputo, A. (2021). Distributive/integrative negotiation strategies in cross-cultural contexts: A comparative study of the USA and Italy. *Journal of Management & Organization*, 27(4), 786-808.
- Braslauskas, J. (2020). Effective creative intercultural communication in the context of business interaction: theoretical and practical aspects. *Creativity studies*, 13(1), 199-215.
- Brett, J.M. (2000). Culture and negotiation. *International journal of psychology*, 35(2), 97-104.
- Brett, J.M. (2007). *Negotiating globally: How to negotiate deals, resolve disputes, and make decisions across cultural boundaries*. 2nd ed., Chapter 2, pp. 25–52. John Wiley & Sons.
- Cai, D. A., Wilson, S. R., & Drake, L. E. (2000). Culture in the context of intercultural negotiation: Individualism-collectivism and paths to integrative agreements. *Human Communication Research*, 26(4), 591-617.
- Chen, Y. (2023). The influence of different cultures on international business negotiations & Strategies. *Highlights in Business, Economics and Management*, 10, 161-166.
- Chu, Y., Strong, W., Ma, J., & Greene, W. (2005). Silent messages in negotiations: The role of nonverbal communication in cross-cultural business negotiations. *Journal of Organizational Culture, Communications and Conflict*, 9, 113-129.

- Clark, T. (1990). International marketing and national character: A review and proposal for an integrative theory. *Journal of marketing*, 54(4), 66-79.
- Cohen, R. (1991). Negotiating across cultures: Communication obstacles in international diplomacy. (No Title).
- Costin, A. F. (2015). Negotiating in cross-cultural contexts. In *International Conference Knowledge-Based Organization* (Vol. 21, No. 1, pp. 185-191).
- Drake, L.E. (1995). Negotiation styles in intercultural communication. *International Journal of Conflict Management*, 6(1), 72-90.
- Graham, J., Mintu, A., & Rodgers, W. (1994). Explorations of negotiation behaviors in ten foreign cultures using a model developed in the United States. *Management Science*, 40(1): 72- 95.
- Graham, J. L., & Mintu-Wimsat, A. (1997). Culture's influence on business negotiations in four countries. *Group Decision and Negotiation*, 6, 483-502.
- Groves, K. S., Feyerherm, A., & Gu, M. (2015). Examining cultural intelligence and cross-cultural negotiation effectiveness. *Journal of Management Education*, 39(2), 209-243.
- Gupta, M., & Sukamto, K. (2020). Cultural communicative styles: The case of India and Indonesia. *International Journal of Society, Culture & Language*, 8(2), 105-120.
- Hall, E.T. (1966). *The hidden dimension*. New York: Anchor Books
- Hall, E.T. (1973). *The silent language*. Anchor.
- Hall, E.T. (1976). *Beyond culture*. Anchor.
- Hall, E.T. (1983). *The Dance of Life*. Garden City.
- Hall, S. (1997). *Representation: cultural representations and signifying practices*. SAGE Publications.
- Harris, P.R., & Moran, R.T. (1991). *Managing Cultural Differences Photocopy*. Gulf Publishing Company.
- Herbig, P.A., & Kramer, H.E. (1992). Do's and don'ts of cross-cultural negotiations. *Industrial Marketing Management*, 21(4), 287-298.
- Hofstede, G.H. (2001). *Culture's consequences: comparing values, behaviors, institutions, and organizations across nations*. Sage publications.
- Hofstede, G., & Usunier, J. C. (2003). Hofstede's dimensions of culture and their influence on international business negotiations. *International business negotiation*, 60(3), 137-153.
- Hurn, B. J. (2007). The influence of culture on international business negotiations. *Industrial and commercial training*, 39(7), 354-360.
- Kim, D., Pan, Y., & Park, H.S. (1998). High-versus low-context culture: A comparison of Chinese, Korean and American cultures. *Psychology & Marketing*, 15(6), 507-521.

- Liu, L. A., Chua, C. H., & Stahl, G. K. (2010). Quality of communication experience: Definition, measurement, and implications for intercultural negotiations. *Journal of Applied Psychology*, 95(3), 469.
- Lewicki, R.J., Saunders, D.M., & Barry, B. (2009). *Negotiation: Readings, Exercises, and Cases*. 6th Edition, Irwin/McGraw-Hill.
- Lewicki, R.J., Saunders, D.M., & Barry, B. (2024). *Negotiation*. 9th Edition, Irwin/McGraw-Hill.
- Lügger, K., Geiger, I., Neun, H., & Backhaus, K. (2015). When East meets West at the bargaining table: Adaptation, behavior and outcomes in intra-and intercultural German Chinese business negotiations. *Journal of Business Economics*, 85, 15-43.
- Manrai, L.A., & Manrai, A.K. (2010). The influence of culture in international business negotiations: a new conceptual framework and managerial implications. *Journal of Transnational Management*, 15(1), 69-100.
- Maude, B. (2017). *Managing cross-cultural communication: Principles and practice*. Bloomsbury Publishing.
- Metcalf, L. E., Bird, A., Shankarmahesh, M., Aycan, Z., Larimo, J., & Valdelamar, D. D. (2006). Cultural tendencies in negotiation: A comparison of Finland, India, Mexico, Turkey, and the United States. *Journal of World Business*, 41(4), 382-394.
- Nardon, L., & Steers, R.M. (2009). The culture theory jungle: Divergence and convergence in models of national culture. *Cambridge handbook of culture, organizations, and work*, 3-22.
- Peleckis, K. (2013). International business negotiations: culture, dimensions, context. *International journal of business, humanities and technology*, 3(7), 91-99.
- Salacuse, J. W. (2003). *The global negotiator: Making, managing and mending deals around the world in the twenty-first century*. St. Martin's Press.
- Steinel, W., & Harinck, F. (2020). Negotiation and bargaining. In *Oxford Research Encyclopedia of Psychology*.
- Usunier, J.C. (2003). The role of time in international business negotiations. *International business negotiations*, chapter 8, p. 171-203.
- Usunier, J.C., & Roulin, N. (2010). The influence of high-and low-context communication styles on the design, content, and language of business-to-business web sites. *The Journal of Business Communication* (1973), 47(2), 189-227.
- Zhang, Z. X., Liu, L. A., & Ma, L. (2021). Negotiation beliefs: comparing Americans and the Chinese. *International Business Review*, 30(5), 1.

Genişletilmiş Özet

Bu çalışma, küreselleşen ekonomi ile uluslararası müzakerelerin artan önemini ve bu müzakerelerde kültürel farklılıkların etkisini incelemeyi amaçlamaktadır. Çalışma, özellikle kültürel normların, değerlerin ve iletişim tarzlarının müzakere süreçlerine ve sonuçlarına nasıl yön verdiğine odaklanarak, kültürler arası farkındalık geliştirilmesinin müzakere başarısına katkı sağladığını öne sürmektedir (Steinel ve Harinck, 2020; Brett, 2000; Liu, Chua ve Stahl, 2010). Stuart Hall'un kültürel boyutlar teorisini merkeze alarak, iletişim, zaman yönetimi ve fiziksel mesafe (proksemik) boyutlarının, uluslararası müzakerelerde stratejik kararları nasıl şekillendirdiği analiz edilmektedir.

Çalışma, Hall'un yüksek ve düşük bağlamlı iletişim, monokronik ve polikronik zaman yönetimi ile düşük ve yüksek temaslı fiziksel mesafe boyutlarını kullanarak uluslararası müzakerelerde kültürel boyutların etkisini incelemektedir (Hall, 1997; Aycan, Mendonca ve Kanungo, 2014). Literatürdeki çeşitli araştırmaların (Benetti, Ogliastri ve Caputo, 2021; Kim, Pan ve Park, 1998; Brett, 2000) verileri ışığında, farklı kültürel grupların müzakere süreçlerine yönelik yaklaşımları karşılaştırılarak kültürel değerlerin müzakere stratejilerini nasıl şekillendirdiği değerlendirilmiştir. Ayrıca bu kültürel boyutların, uluslararası iş anlaşmalarındaki yanlış anlamaların önlenmesinde nasıl bir rol oynadığı araştırılmıştır (Peleckis, 2013; Drake, 1995).

Yüksek-bağlamlı kültürlerde iletişimde dolaylı anlamlar taşıyan mesajlar tercih edilirken, düşük-bağlamlı kültürlerde daha doğrudan iletişim ön plandadır (Hall, 1997). Benzer şekilde, monokronik (tek görevli) kültürlerde zamanı dakikalar ve planlar çerçevesinde yönetme eğilimi gözlenirken, polikronik (çok görevli) kültürlerde zaman daha esnek algılanmaktadır (Nardon ve Steers, 2009). Kişisel alan ise, düşük temasta koruma ve özel alanın sınırları şeklinde tanımlanırken, yüksek temasta ise daha fazla etkileşim ve alan paylaşımı olarak kabul edilmektedir (Manrai ve Manrai, 2010). Çalışma, müzakerelerde bu boyutların başarılı sonuçlar elde etme üzerindeki etkisini analiz etmekte ve kültürel farkındalık ile uyum sağlamanın müzakere sonuçlarını nasıl etkileyebileceğine dair öngörüler sunmaktadır.

Uluslararası iş müzakerelerinde, kültürel yanlış anlamaları tanımlamak ve çözmek başarılı sonuçlar elde etmenin yanı sıra uzun vadeli verimli ilişkiler kurmak için kritik öneme sahiptir. Müzakere sürecinde, yabancı müzakerecilerin algıları, motivasyonları, inançları ve beklentileri diğer taraftan büyük farklılık gösterebilir. Bu nedenle, diğer tarafın kültürel normlarını anlamak, kabul etmek ve saygı göstermek önemlidir. Kültürel farklılıkları tanımak, bu farklılıkları kullanarak taraflar arasında bütünleştirici anlaşmalar yapabilme imkânı sunmaktadır (Herbig ve Kramer, 1992, s. 298). Kültürel değerler, müzakere tercihlerinde önemli rol oynamakta; bazı geleneksel kültürler, yaşam biçimlerine tehdit oluşturan ekonomik değişimlere direnç gösterirken, ilerlemeye değer veren kültürler bu tür değişimlere daha açık olabilmektedir. Taraflardan birinin diğerinin mantığını kavrayamaması, yanlış anlamalara ve karşı tarafın irrasyonel olarak etiketlenmesine yol açabilmektedir. Bu tür yaklaşımlar, karşılıklı fayda sağlayacak çözümlerin bulunmasını zorlaştırmaktadır. Bu nedenle, kültürel farkındalık ve bu farkları anlama isteği, daha verimli müzakereler için fırsatlar yaratmaktadır (Brett, 2000, s. 101-102).

Özellikle Batı ve Doğu kültürlerinin müzakerelerinde, tarafların birbirlerinin müzakere inançlarını anlaması önemlidir; bu, her iki tarafın geleneksel yapılarından kaynaklanan kültürel farkları tanımalarını gerektirmektedir. Zhang ve diğerleri (2021, s. 10-11) Çinli müzakerecilerin daha doğrudan ve açık iletişimi tercih ettiğini, Amerikalı müzakerecilerin ise ilişki odaklı bir yaklaşımı anlamasının önemini vurgulamaktadır. ABD'nin ekonomik üstünlük, Çin'in ise küresel statüsünü artırma hedefleri gibi öncelik farklılıkları çatışmalara yol açabilmekte; ancak bu tür tercihler netleştirildiğinde, taraflar bu farklılıkları ele alacak stratejiler geliştirebilmektedir. Geçmişte birçok tarihsel anlaşmazlık aşırı önlemler yerine müzakere yoluyla çözülmüştür; bu nedenle, karşılıklı çıkarları tanımlamak, tarafların ihtiyaçlarını karşılıklı olarak anlamak ve olası yanlış anlamaları önlemek önemlidir.

Ayrıca, kültürler bireylerin iletişim tarzlarını şekillendirmektedir ve farklı kültürlerde sözlü ve sözsüz iletişimdeki farklılıklar, müzakerelerde yanlış anlaşılmalara yol açabilmektedir. Örneğin, bir kültürde kabul edilebilir bir davranış, başka bir kültürde büyük bir saygısızlık olarak algılanabilir. Uluslararası müzakerelerde, karşı tarafı rahatsız etmemek adına kültürel iletişim normlarına uyulmalıdır (Lewicki ve diğerleri, 2024, s. 493). Örneğin, ABD'de masaya ayakları uzatarak oturmak güç veya rahatlık göstergesi iken, Tayland'da bu davranış oldukça aşağılayıcı olarak değerlendirilmektedir. Kültürel iletişim pratiklerini öğrenmek, karşı tarafı kırma, öfkelenendirme veya utandırma riskini azaltmaktadır. Bu tür bilgileri edinmek, kültüre özel literatürden faydalanarak uluslararası müzakerelere hazırlanmanın vazgeçilmez bir parçasıdır.

Herbig ve Kramer (1992, s. 296), dilin müzakere süreçlerindeki önemini vurgulayarak, dil engellerinin kelime anlamları, algılar ve kültürel kavramlar arasındaki farklar nedeniyle ciddi yanlış anlamalara yol açabileceğini belirtmektedirler. Bu tür zorlukları aşmak için, anlam konusunda şüpheyi düşüldüğünde açıklayıcı sorular sormak, yanıtları tekrar etmek, net ve yavaş konuşmak, karmaşık dil veya jargon kullanmaktan kaçınmak önerilmektedir. Aynı zamanda, önemli noktaları tekrar vurgulamak, ancak alaycı olmaktan kaçınarak, anlaşılmayı kolaylaştırabildiği ifade edilmektedir. Çevirmenin güvenilirliğini sağlamak adına, tarafsız bir tercüman veya kültürel bilgiye sahip bir danışman kullanmak daha sağlıklı bir yol olarak öne çıkmaktadır. Uzun veya yoğun müzakerelerde iki tercümanın dönüşümlü olarak çalışması da önerilmekte, böylece iletişimin sürekliliğinin ve netliğinin korunabileceği vurgulanmaktadır.

Tercüme işlemleri, yalnızca dilsel doğruluk değil, aynı zamanda kültürel iletişimi de kapsamaktadır. Jestler, ton ve konuşma temposu gibi unsurlar, bir mesajın anlamını değiştirebilir; bu nedenle yalnızca kelime çevirisi yetersiz kalabilmektedir. Çift kültürlü bir tercüman, bu boşlukları doldurarak, kültürel ince detayların anlaşılmasını sağlayabilir ve yanıtlar için ekstra zaman kazandırabilir. Her iki dilde akıcı olanlar için bile kültürel incelikleri anlamak zorlayıcı olabilir. Bu nedenle hem çevirmen hem de kültürel aracı olarak hizmet eden bir danışman son derece değerlidir, ancak böyle bir uzman bulmak nadir ve pahalı olabilir (Herbig ve Kramer, 1992, s. 296).

Uluslararası iş müzakerelerinde etkili bir iletişim stratejisi, kültürel bağlamları derinlemesine anlamayı gerektirir. Bu anlayış, müzakerelerin başarısını ve taraflar arasındaki uyumu sağlamak için kritik öneme sahiptir. Etkili bir strateji, aktif dinlemeyi içermelidir; bu hem sözlü hem de sözsüz ipuçlarını dikkatle gözlemlemeyi ve yanlış anlamaların önlenmesi için açıklayıcı sorular sormayı içerir. İletişim tarzını kültürel normlara uygun şekilde uyarlamak, resmiyet seviyesini, doğrudan ya da dolaylı dili ve otorite ile itaat arasındaki dengeyi ayarlamak da gereklidir. Kültürel bilgiye sahip bir tercümanın varlığı, yalnızca dil farklılıklarını değil aynı zamanda kültürel incelikleri de yöneterek anlaşmazlıkları önlemede kritik rol oynar. Konuşma temposuna duyarlı olmak ve bazı kültürlerde düşünceli bir sessizliğin, diğerlerinde rahatsızlığı simgelediğini bilmek gibi ayrıntılar da önemlidir. Genel olarak, uluslararası müzakerelerdeki etkili bir iletişim stratejisi, esnek, kültürel olarak bilgilendirilmiş ve güven inşa etmeye odaklanmış olmalıdır.

Uluslararası alanda yöneticilerin ve liderlerin karşılaştığı kültürel farklılıklar, müzakere süreçlerini önemli ölçüde etkilemektedir. Kültürel nüansların anlaşılması, müzakerelerde başarı elde etmek için kritik bir faktördür (Brett, 2000, s. 103). Doğu ve Batı müzakere uygulamaları arasında belirgin farklılıklar vardır; Batı kültürleri genellikle düşük bağlamlı iletişim ve monokronik zaman odaklıyken, Doğu kültürleri yüksek bağlamlı iletişim ve polikronik zaman odaklıdır. Ancak, bu genelleştirmeler, kültürel normların karmaşıklığını basitleştirebilir. Farklı kültürlerden gelen müzakerecilerin varlığı, her zaman çatışmalara yol açmayabilir; aksine, ortak kültürel değerler müzakereleri kolaylaştırabilmektedir (Costin, 2015).

Müzakere süreçlerinin tüm aşamalarında kültürel farklılıkların etkisi büyüktür. Müzakerecilerin karşı tarafın kültürel bağlamını anlama yeteneği, başarılı sonuçlar elde etmek için gereklidir (Costin, 2015). Ayrıca, kültürlerarası uyumsuzlukları yönetmek için ilgili kültürlerin kapsamlı bir şekilde anlaşılması

nemlidir (Peleckis, 2013, s. 97). Uluslararası müzakerelerde profesyonel başarı, kültürel zekaya dayanmakta; bu, kültürel benzerliklerin ve farklılıkların tanınması ve öğrenme motivasyonunu içermektedir (Costin, 2015).

Araştırmalar, kültürel bağlamların müzakere süreçleri ve sonuçları üzerindeki etkilerini daha fazla incelemeye ihtiyaç duyulduğunu göstermektedir (Peleckis, 2013, s. 97). Ayrıca, yaratıcı düşünme, kltrlerearası iletişimde etkili olmak için gereklidir (Braslauskas, 2020, s. 212-213). Kltrlerearası iletişimdeki zorluklar, kaygı, belirsizlik ve çatışma çözme stratejilerindeki yetersizliklerden kaynaklanmaktadır. Bu zorlukların üstesinden gelmek için diğer kültürlere hakkında bilgi edinmek ve iletişim stratejilerini uyarlamak önemlidir.

Bilgi, müzakere anlaşmalarının bütünleştirici olup olmadığını belirlemede kritik bir rol oynamaktadır (Brett, 2000, s. 101). Tarafların birbirlerinin çıkarlarını anlaması, müzakerelerde daha olumlu sonuçlar elde edilmesine yardımcı olmaktadır. Liu ve diğerleri (2010, s. 484), müzakere süreçlerini iyileştirmek için iletişim deneyimi kalitesi çerçevesinde netlik, duyarlılık ve rahatlığın önemini vurgulamaktadır. İletişimdeki bu boyutların etkili yönetimi, müzakerelerde genel uyumu ve verimliliği artırabilmektedir.

Sonuç olarak, kültürel farklılıkların anlaşılması ve yönetilmesi, uluslararası iş müzakerelerinde başarılı sonuçlar elde etmek için hayati öneme sahiptir. Kültürel farkındalık, etkili iletişim stratejileri ve eğitim, müzakere süreçlerini iyileştirmek için kritik unsurlardır. Bu unsurlar, Doğu ve Batı arasındaki kültürel farklılıkları anlamaya yardımcı olarak, müzakerelerde uyumlu ve üretken etkileşimlerin sağlanması katkıda bulunmaktadır.

Popülist Tutum Ölçeğinin Türkçeye Uyarlama Çalışması

Mahmut Turan EKTİREN¹

Öz

Bu çalışmanın amacı, Popülist Tutum Ölçeğinin (PTÖ) Türkçeye Uyarlama çalışması yapmaktır. Bu kapsamda Akkerman vd. (2013) tarafından geliştirilen ve 3 alt faktörden oluşan Populist Attitude Measurement ölçeği kullanılarak gerekli geçerlik, güvenirlik çalışması yapılarak Türkçe diline uyarlaması hedeflenmiştir. Ölçeğin uyarlanması sürecinde, dilsel ve kültürel eşdeğerliğin sağlanması amacıyla Brislin'in geri çeviri yöntemi kullanılmıştır. Bu yöntem, ölçeğin orijinal anlamının korunarak hedef dile çevrilmesini sağlar. Ölçeğin Türkçeye çevrilmesi ve uyarlanması sürecinde uzman görüşleri alınmış ve gerekli düzeltmeler yapılmıştır. İstanbul'un Küçükçekmece ilçesindeki 21 mahalleden seçilen 310 katılımcı ile ölçeğin geçerlik ve güvenirlik çalışmaları yapılmıştır. Çalışmanın başlıca bulguları, Popülist Tutum Ölçeği'nin (PTÖ) doğrulayıcı faktör analizi ve güvenirlik analizine odaklanarak popülizmin ölçülmesine yönelik bir çerçeveden oluşmaktadır. Yapılan analizler sonucunda PTÖ'nün üç faktörlü yapısının doğrulandığı ve ölçeğin geçerli ve güvenilir bir araç olduğu ortaya çıkmıştır. Sonuç olarak, çalışmanız popülizmin ölçümüne yönelik önemli bir araştırma sunmaktadır. Popülizmin siyasi sahnedeki etkilerini anlamak ve değerlendirmek için kullanılan bu ölçeğin geçerliliği ve güvenilirliği, popülizm araştırmalarına önemli bir katkı sağlayabilir.

Anahtar Kelimeler: Siyaset Bilimi, Popülizm, Çoğulculuk, Elitizm, Tutum

Adaptation of the Populist Attitude Scale into Turkish

Abstract

The aim of this study is to adapt the Populist Attitude Scale (PAS) into Turkish. In this context, the Populist Attitude Measurement scale, developed by Akkerman et al. (2013) and consisting of three sub-factors, was used to conduct the necessary validity and reliability studies and to adapt it into Turkish. In the process of adapting the scale, Brislin's back-translation method was employed to ensure linguistic and cultural equivalence. This method ensures that the original meaning of the scale is preserved while being translated into the target language. During the translation and adaptation process, expert opinions were sought, and necessary corrections were made. Validity and reliability studies of the scale were conducted with 310 participants selected from 21 neighborhoods in the Küçükçekmece district of Istanbul. The main findings of your study focus on the confirmatory factor analysis and reliability analysis of the Populist Attitude Scale (PAS), providing a framework for measuring populism. The analyses confirmed the three-factor structure of the PAS, indicating that the scale is a valid and reliable tool. Consequently, your study presents significant research for the measurement of populism. The validity and reliability of this scale, used to understand and evaluate the impacts of populism on the political scene, can make a substantial contribution to populism research.

Keywords: Political Science, Populism, Pluralism, Elitism, Attitude

¹ Dr., Milli Eğitim Bakanlığı, mahmutektiren@gmail.com, ORCID: 0000-0002-4756-4351.

Bu makaleye atıfta bulunmak için (To cite this article): Ektiren, M. T. (2025). Popülist Tutum Ölçeğinin Türkçeye Uyarlama Çalışması. *Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 27 (1), 219-242. <https://doi.org/10.26745/ahbvuiibfd.1518396>.

To cite this article: Ektiren, M. T. (2025). Adaptation of the Populist Attitude Scale into Turkish. *Ankara Hacı Bayram Veli University Journal of the Faculty of Economics and Administrative Sciences*, 27 (1), 219-242. <https://doi.org/10.26745/ahbvuiibfd.1518396>.

Giriş

Popülizm, günümüz siyasi arenasında önemli bir fenomen haline gelmiş ve birçok ülkede etkili bir politika aracı olarak kullanılmaktadır. Politik analizin bir kategorisi olarak popülizm, bize oldukça özgün sorunlar sunar (Laclau, 2005). Popülizm, günümüz siyasi arenasında önemli bir fenomen haline gelmiş ve birçok ülkede etkili bir politika aracı olarak kullanılmaktadır. Politik analizin bir kategorisi olarak popülizm, bize oldukça özgün sorunlar sunar (Laclau, 2005). Popülizmin çağdaş politikada önemli bir rol oynadığı inkâr edilemez ve bu durumun yakın zamanda değişeceğine dair bir belirti yoktur. Popülizmin doğası ve normatif değerlendirmesi üzerindeki önemli anlaşmazlıklara rağmen, popülizm çalışmaları büyük ölçüde popülizmin ‘minimal’ tanımları etrafında birleşmiştir (De Cleen ve Glynos, 2021). Mudde (2004), popülizmin iki yaygın olumsuz yönüne odaklanmıştır. İlk yorum, popülizmi “Stammtisch” (lokanta) politikası olarak tanımlayan duygusal ve basitleştirilmiş bir tartışmayı içerir. İkinci yorum ise popülizmi fırsatçı politikalarla ilişkilendirir. Bu yaklaşımlar, hızlı bir şekilde halkı memnun etmeyi amaçlar ve genellikle rasyonel bir şekilde en iyi seçeneği araştırmak yerine halkın desteğini “satın almayı” hedefler. Popülizmin, toplumu temelde “temiz halk” ve “yozlaşmış elit” olmak üzere iki homojen ve düşmanca grup olarak ayıran bir ideoloji olduğu ifade edilmektedir (Mudde, 2004: 541-563).

Bu minimal tanımlar, popülist politikaların ‘halk’ ve ‘seçkin’ arasındaki karşıtlıkla karakterize edildiğini, popülistlerin ‘halk’ adına konuştuklarını ve mevcut seçkinin ‘halk’ı temsil etmediğini belirtirken, bazı popülist politikaların diğer özelliklerini göz ardı etmiştir (De Cleen ve Glynos, 2021: 78-195). 1990’lar ve 2000’lerin başında popülizm araştırmaları hız kazanmıştır. O zamanlar, popülizmi siyasi partilerde incelemek için genellikle nitel ve indüktif yöntemler kullanılmıştır. 2010’lardan itibaren, bilim insanları popülizmi ölçmek için daha çok kantitatif ve dedüktif yaklaşımlara yönelmiştir. Popülizm, parti manifestoları, konuşmalar veya basın açıklamaları üzerinden metin ve içerik analizi yöntemleriyle ölçülmüştür (Meijers ve Zaslove, 2021: 372-407). Popülizmin karmaşıklığı ve çeşitliliği, sosyal bilimcileri ve politika uzmanlarını bu olguyu anlamaya, ölçmeye ve analiz etmeye yönlendirmiştir. Bu nedenle, popülizmin ölçülmesi için geliştirilen araçlar, araştırmacılara popülist tutumların ve toplumsal dinamiklerin anlaşılmasında önemli bir yardımcı sunmaktadır.

Popülizm genellikle liberal demokrasiler bağlamında tartışılrsa da, hem deneysel hem de teorik çalışmalarda birçok popülist aktör, çok farklı politik bağlamlarda faaliyet göstermiştir. Örneğin, Latin Amerika’da birinci ve ikinci dalganın popülistleri genellikle demokratikleşen ülkelerde faaliyet göstermiştir (Mudde ve Rovira Kaltwasser, 2017). Popülist liderler, sık sık kendi otoritelerini

güçlendirmek ve muhalefeti bastırmak amacıyla demokratik kurumları zayıflatma eğilimindedirler (Müller, 2016).

Bu makale, Popülist Tutum Ölçeğinin (PTÖ) doğrulayıcı faktör analizi ve güvenilirlik analizini yaparak, popülizmin ölçülmesine yönelik bir çerçeve sunmayı amaçlamaktadır. PTÖ, politik tutumları anlamak ve ölçmek için geliştirilmiş bir araçtır ve popülizmin farklı boyutlarını ele alarak bu karmaşık olguyu daha anlaşılır hale getirmeyi hedeflemektedir. Bu çalışmada, PTÖ'nün doğrulayıcı faktör analizi ve güvenilirlik analizi yapılarak ölçeğin yapısı ve iç tutarlılığı değerlendirilmiştir. Bu kapsamda, popülizmin ölçümü ve anlaşılmasına yönelik literatüre önemli bir katkı sunması beklenmektedir. PTÖ'nün faktör yapısının doğrulanması ve güvenilirlik analizi, araştırmacılara popülizmin politik tutumlar ve toplumsal dinamikler üzerindeki etkilerini daha iyi anlama ve değerlendirme imkânı sağlayacaktır.

Literatürde popülist tutumların ölçülmesi ve Popülist Tutum Ölçeği'nin (PTÖ) kullanımı üzerine birçok çalışma yapılmıştır. Akkerman, Mudde ve Zaslove (2014) tarafından geliştirilen PTÖ, seçmenlerin popülist tutumlarını ölçmek amacıyla kullanılmış ve farklı bağlamlarda geçerliliği ve güvenilirliği test edilmiştir. Wuttke, Schimpf ve Schoen (2020), PTÖ'nün politik bilgi ve güvenle olan ilişkisini ele almış, popülist tutumların düşük politik bilgi ve yüksek güvensizlikle ilişkili olduğunu bulmuşlardır. Jungkunz, Fahey ve Hino (2021), mevcut popülist tutum ölçeklerinin iktidardaki popülist partilere desteği ölçmede yetersiz kaldığını göstermiştir. Bu çalışmalar, popülist tutumların nasıl ölçüldüğünü ve değerlendirildiğini anlamamıza önemli katkılar sağlamaktadır (Akkerman, Mudde, & Zaslove, 2014; Jungkunz, Fahey, & Hino, 2021; Moral et al., 2023; Wuttke, Schimpf, & Schoen, 2020). Castanho Silva ve arkadaşları (2020), yedi farklı popülist tutum ölçeğini kavramsal gelişim, anket tasarımı, boyutsallık, bilgi, uluslararası geçerlilik ve dış geçerlilik açısından doğrudan karşılaştırmıştır. Bu çalışma, mevcut ölçeklerin çoğunun en az bir boyutta önemli metodolojik ve geçerlilik sınırlamalarına sahip olduğunu ve uluslararası karşılaştırmalı araştırmalarda kullanılmaması gerektiğini öne sürmektedir. Araştırmacılar, popülizmi yakalamada daha iyi performans gösteren popülist tutum maddelerini önermekte ve bu maddelerin çapraz ulusal geçerliliğini değerlendirmektedir. Wettstein vd. (2020), popülist tutumların temel unsurlarını, yani anti-elitizm, halk egemenliği ve halkın homojen ve erdemli bir grup olarak algılanmasını incelemektedir. Makale, bu tutumların uluslararası düzeyde nasıl ölçülebileceğini ve ölçümdeki değişkenliğin ülkeler arasında nasıl karşılaştırılabileceğini tartışmaktadır. Ayrıca, popülist tutumların farklı politik ideolojilerle ve seçmen eğilimleriyle olan ilişkisini araştırmaktadır. Türkiye bağlamında, Moral ve arkadaşları (2023) 2018 Milletvekili Genel ve Cumhurbaşkanlığı Seçimlerinde elit karşıtı tutumlar ve seçmen davranışı ilişkisini değerlendirmişlerdir. Bu çalışma, elit karşıtı tutumların

seçmen davranışlarını nasıl şekillendirdiğini ve bu tutumların popülist hareketlerle olan ilişkisini incelemektedir.

Türkiye, politik ve sosyal açıdan dinamik bir ülke olup, popülist söylemlerin ve politikaların sıkça gündemde olduğu bir yerdir. PTÖ'nün Türkçeye uyarlanması, Türkiye'deki politik tutumların ve popülizmin toplumsal dinamikler üzerindeki etkilerini incelemek için bir araç sağlar. Bu, araştırmacılara ve politika yapıcılara, popülizmin Türkiye'deki etkilerini daha iyi anlama ve değerlendirme imkânı sunar.

Türkiye'de popülist tutumları ölçmek için geliştirilen veya uyarlanan ölçeklerin sayısı sınırlıdır ve bu alanda yaygın olarak kabul görmüş bir ölçek bulunmamaktadır. Batı literatüründe geniş yer bulan popülizm çalışmaları, Türkiye gibi farklı politik ve kültürel bağlamlarda yeterince incelenmemiştir. Dolayısıyla, Türkiye'deki popülist tutumların ölçülmesi ve bu tutumların politik davranışlar üzerindeki etkilerinin araştırılması konusunda önemli bir boşluk bulunmaktadır. Bu çalışma, PTÖ'nün Türkçeye uyarlanması ile literatürdeki bu önemli boşluğu doldurmayı hedeflemektedir. PTÖ'nün Türkçe versiyonu, Türkiye'deki popülist tutumları geçerli ve güvenilir bir şekilde ölçme imkânı sunarak, popülizmin Türkiye'deki politik tutumlar ve toplumsal dinamikler üzerindeki etkilerini daha iyi anlamamıza yardımcı olacaktır. Ayrıca, bu ölçek, Türkiye'deki popülizmin diğer ülkelerdeki popülist hareketlerle karşılaştırılmasına imkân tanıyarak, uluslararası literatüre de önemli katkılar sağlayacaktır.

Popülist Tutum Ölçeği Alt Faktörleri

Popülist Tutum Ölçeği (PTÖ), politik tutumları ölçmeye yönelik bir araç olup, popülizmin karmaşık yapısını anlamak amacıyla geliştirilmiştir. Ölçek, popülizmin farklı boyutlarını ele alarak bu fenomeni daha ayrıntılı bir şekilde incelemeyi amaçlamaktadır. PTÖ, üç alt faktörü içermektedir: Popülist Tutum, Çoğulcu Tutum ve Elitist Tutum. Her bir alt faktör, popülizmin farklı yönlerini yakalamayı amaçlamaktadır.

1.1.Popülist Tutum

Popülizm, toplumu “saf halk” ile “yoz elit” olmak üzere iki düşman kampa bölen ve her şeyin üzerinde halk egemenliğini öne çıkaran bir ideoloji olarak sunulur (Mudde ve Rovira Kaltwasser, 2017). Popülist tutumlar, genellikle “sisteme karşı” veya “elitlere karşı” olarak tanımlanan, politikacıların veya liderlerin halka hitap ederken sade bir dille konuşma ve halkın duygusal tepkilerini harekete geçirme eğiliminde olduğu bir davranış biçimidir. Popülizm, sadece iktidar yapılarına karşı bir tepki değil, tanınmış bir otoriteye hitap etmektir. Popülistler, konuştukları kişiler adına meşruiyet iddia ederler: yani demokratik egemeni, bir ekonomik sınıf gibi kesimler arası bir

çıkarı temsil ettiklerini iddia ederler (Canovan, 1999). Hawkins ve Kaltwasser'in (2017) temel endişesi popülist tutumların belirli bir yer ve zamanda başarıyla etkinleştirildikten sonra ne kadar zamanda deaktive edilebileceğidir (Hawkins ve Kaltwasser, 2017).

Popülist Tutum alt faktörü, bireylerin popülist liderlere ve siyasi figürlere yönelik tutumlarını ölçer. Popülist liderlere yönelik olumlu bir tutum, genellikle halkın güvensizlik duyduğu veya mevcut siyasi aktörlerden memnun olmadığı durumlarda ortaya çıkabilir.

1.2.Çoğulcu Tutum

Çoğulculuk genellikle farklı grupların, kültürlerin, inançların ve görüşlerin bir arada var olmasını destekleyen bir kavramdır. Çoğulculuk, toplumsal çeşitliliği benimser ve farklı perspektiflerin bir araya gelerek zengin bir toplum oluşturmalarını hedefler (Dahl, 1989). Bu anlayış, çeşitliliği zenginlik olarak görür ve demokratik bir toplumun bu farklılıkları kucaklaması gerektiğini vurgular. Çoğulculuk, bir dizi temel özellik içerir. Bu özellikler arasında eşitlik, hoşgörü, katılım ve adalet ön plana çıkar. Çoğulcu bir toplumda, farklı gruplar arasında eşitlik ve adalet sağlanmaya çalışılır, hoşgörü esastır ve demokratik katılım teşvik edilir (Kymlicka, 1995). Phillips, çok kültürlülüğün hala daha büyük sosyal eşitlik elde etme konusunda önemli bir rol oynayabileceğine inanmaktadır. Çoğulculuk, demokratik süreçlere olumlu katkılarda bulunabilir. Farklı grupların temsil edilmesi, politika yapma süreçlerinde daha kapsayıcı ve adil kararlar alınmasına olanak tanır (Phillips, 2007). Ayrıca, çoğulculuk, toplum içindeki çatışmaları yönetme ve çözme kapasitesini artırabilir.

Çoğulcu Tutum alt faktörü, bireylerin toplumsal çeşitliliği ve farklı görüşlere saygı gösterme eğilimini ölçer. Çoğulculuk, farklı bakış açılarını anlama, değerlendirme ve bu çeşitlilik içinde bir arada yaşama anlamına gelir. Bu alt faktör, popülizmin aksine, toplumsal çeşitliliği ve farklı görüşlere açıklık gösteren bir tutumu temsil eder. Çoğulcu tutum, demokratik değerleri ve toplumsal hoşgörüğü yansıtarak popülizmin karşıtlığı olarak düşünülebilir.

1.3.Elitist Tutum

Elitizm, belirli bir sınıfın, zümrenin veya grupların diğerlerinden üstün olduğunu savunan bir düşünce sistemidir. Mosca, toplumları yöneten belirli bir elit sınıfın varlığını savunur. Ona göre, her toplumda belirli bir azınlık, diğerlerine göre daha fazla politik ve ekonomik güce sahiptir. Bu elit sınıf, toplumu yönlendiren ve kontrol eden bir "hükümet sınıfı" oluşturur (Mosca, 1939).

Elitist Tutum alt faktörü, bireylerin elitlere ve kurumsal aktörlere olan tutumlarını ölçer. Bu alt faktör, popülizmin karşısında yer alarak, elitlere yönelik olumsuz bir tutumu yansıtabilir.

Bu üç alt faktörün bir arada ele alınması, popülizmin karmaşıklığını daha iyi anlamamıza ve popülizmin farklı yönlerini ayırtmamıza olanak tanır. Popülizmin politik, sosyal ve kültürel etkilerini değerlendirmek amacıyla bu alt faktörlerin kullanılması, araştırmacılara daha kapsamlı bir analiz yapma imkânı sunar ve popülizmin çok boyutlu doğasını açıklamaya yardımcı olabilir.

Yöntem

Bu bölümde, Popülist Tutum Ölçeği'nin (PTÖ) Türkçe'ye uyarlanması ve Türkçe formunun oluşturulması hedeflendiği için ölçekle ilgili bilgiler ve geçerlik çalışmasıyla ilgili detaylar sunulmaktadır. Ölçek uyarlama sürecinde Tablo 1'de yer alan adımlar dikkate alınmıştır (Çüm ve Koç, 2012; Delice ve Ergene, 2015).

Tablo 1. Ölçek uyarlama süreci adımları

Adım No	Adım	Açıklama
1	Araştırmanın Amacına Göre Ölçek Seçimi	Yeni bir ölçek geliştirmek veya var olan bir ölçeği uyarlamak gerektiğine karar verilmesi
2	İzinlerin Alınması	Ölçeği geliştiren araştırmacılardan gerekli izinlerin alınması
3	Yapısal Eşdeğerliğin Sağlanması	Dilsel ve kültürel yönden yapısal eşdeğerliğin sağlandığına karar verilmesi
4	Uzmanların Belirlenmesi	Uyarlanacak ölçeğin konusuna ve yabancı dile hâkim uzmanların belirlenmesi
5	Ölçeğin Çevrilmesi ve Uyarlanması	Ölçeğin hedef dile çevrilmesi ve uyarlanması
6	Gözden Geçirme ve Düzeltmeler	Uyarlanmış ölçeğin gözden geçirilmesi ve gerekli düzeltmelerin yapılması
7	Deneme Uygulaması	Uyarlanmış ölçeğin küçük bir grup üzerinde deneme uygulamasının yapılması

8	Ana Uygulama	Hedef kitleyi temsil edecek bir gruba ana uygulamanın yapılması
9	Madde Analizleri	Ana uygulama sonrası ölçeğe ilişkin madde analizlerinin yapılması
10	Güvenirlilik Analizleri	Ölçeğe ilişkin güvenirlik analizlerinin yapılması
11	Faktör Analizleri ve Boyutlandırma	Ölçeğe ilişkin faktör analizlerinin yapılması ve boyutlarının belirlenmesi
12	Geçerlik Çalışmaları	Ölçeğe ilişkin geçerlik çalışmalarının yapılması
13	İstatistiksel Karşılaştırmalar	Ana uygulama sonrası elde edilen geçerlik, güvenirlik ve madde analizi değerlerinin karşılaştırılması
14	Dilsel Eşdeğerlik	Dilsel eşdeğerliğin sağlanması
15	Son Halin Verilmesi	Karşılaştırmalar sonrası uyarlanan ölçeğe son halinin verilmesi

Bu çalışmada Popülist Tutum Ölçeği'nin (PTÖ) Türkçeye uyarlanması sürecinde yukarıda belirtilen adımlar izlenmiştir. İlk olarak, araştırmanın amacına uygun olarak mevcut bir ölçeğin uyarlanması kararlaştırılmış ve orijinal ölçeği geliştiren araştırmacılardan gerekli izinler alınmıştır. Dilsel ve kültürel eşdeğerliğin sağlanması amacıyla konunun uzmanları belirlenmiş ve ölçeğin hedef dile doğru bir şekilde çevrilmesi sağlanmıştır. Çeviri sonrası, uyarlanan ölçek gözden geçirilmiş, gerekli düzeltmeler yapılmıştır. Uygulama hedef kitleyi temsil edecek bir gruba yapılmış ve bu uygulama sonrasında güvenirlik analizleri, faktör analizleri ve geçerlik çalışmaları gerçekleştirilmiştir (Çüm & Koç, 2012; Delice & Ergene, 2015).

2.1. Örneklem Seçimi ve Temsiliyeti

Bu çalışmada örneklem seçimi için karma yöntemler kullanılmıştır. Bu bağlamda, basit seçkisiz örnekleme yöntemi ile İstanbul'un Küçükçekmece ilçesindeki 21 mahalleden toplam 316

katılımcı belirlenmiş ve bu katılımcılardan 6'sının formu eksik doldurulduğu için çalışma 310 katılımcı ile devam etmiştir. Ancak bu yöntem, çalışmanın geçerliliğini artırmak amacıyla tabakalı örnekleme yöntemi ile desteklenmiştir. Örneklem, 21 Mahalleden; yaş, cinsiyet, eğitim düzeyi gibi demografik değişkenlere göre tabakalandırılmıştır. Her tabakadan rastgele seçilen katılımcılarla daha dengeli ve temsili bir örneklem oluşturulmuştur.

Tablo 2. Katılımcılara ait betimsel istatistikler

Cinsiyet	N	%
Kadın	162	52,26
Erkek	148	47,74
Toplam	310	100,00
Yaş		
18-28	37	11,94
29-38	106	34,19
39-48	107	34,52
49-58	43	13,87
59+	17	5,48
Eğitim		
İlkokul	14	4,52
Ortaokul	14	4,52
Lise	155	50,00
Yüksekokul	16	5,16
Fakülte	81	26,13
Lisansüstü	30	9,68

Tablo 2’de, katılımcılara ait betimsel istatistikler sunulmaktadır. Toplam 310 kişiden elde edilen veriler, örneklem büyüklüğünün Tabachnick ve Fidell’in (2007) belirttiği gibi faktör analizi için iyi bir düzeyde olduğunu göstermektedir (200 kişiden fazla orta, 300 kişiden fazla iyi). Cinsiyet dağılımına baktığımızda, katılımcıların %52,26’sının kadın ve %47,74’ünün erkek olduğu görülmektedir. Yaş gruplarına göre dağılım incelendiğinde ise %11,94’ünün 18-28 yaş aralığında, %34,19’unun 29-38 yaş aralığında, %34,52’sinin 39-48 yaş aralığında, %13,87’sinin 49-58 yaş aralığında ve %5,48’inin 59 ve üzeri yaş aralığında olduğu belirlenmiştir. Eğitim düzeyine göre ise katılımcıların büyük çoğunluğunun (%90,97) lise ve üstü mezuniyet düzeyine sahip olduğu göze çarpmaktadır. Katılımcılara ait betimsel istatistikler incelendiğinde cinsiyet yönünden büyük bir farklılaşmanın olmadığı, yaş ve eğitim değişkenlerine göre de normale yakın dağılıma sahip olduğu görülmektedir.

2.2.Temsil Yeteneği

Örneklem seçiminde genel nüfusu temsil etme yeteneği dikkate alınmıştır. Örneklem dağılımının gerçek nüfus dağılımına ne kadar yakın olduğu kontrol edilmiştir. Bu, çalışmanın bulgularının genellenebilirliğini artırmıştır.

2.3.Örneklem Büyüklüğü ve Çeşitliliği

Örneklem büyüklüğünün yeterliliği, Tabachnick ve Fidell (2007) ile Costello ve Osborne (2005) tarafından önerilen standartlara uygun olarak değerlendirilmiştir. Çalışmada, farklı sosyoekonomik ve kültürel bağlamlardan gelen katılımcılar yer almıştır.

2.4. Temsiliyet ve Genellenebilirlik

Örneklem büyüklüğü ölçek geçerlilik ve güvenirlik çalışmalarında kritik bir faktördür. Tabachnick ve Fidell (2007) ölçek geliştirme ve faktör analizi çalışmaları için en az 300 kişilik bir örneklem yeterli olduğunu belirtmektedir. Ayrıca, Costello ve Osborne (2005) en az 300 kişinin ölçek geçerlilik çalışmaları için uygun bir örneklem büyüklüğü olduğunu ifade etmektedir. Buna ek olarak, ölçek geçerlilik ve güvenirlik çalışmaları için örneklem büyüklüğünün yeterliliği katılımcıların çeşitliliğini ve temsil yeteneğini artırmaktadır.

2.3. Metodoloji ve Örneklem Temsiliyetinin Değerlendirilmesi

Bu çalışmada örneklem, İstanbul'un Küçükçekmece ilçesinde bulunan demografik yapıyı temsil edecek şekilde seçilmiştir. Ancak sadece bir ilçeden veri toplandığı için elde edilen bulguların tüm Türkiye'ye genellenmesi dikkatle değerlendirilmelidir. Bu bağlamda, farklı bölgelerden ve daha geniş örneklem gruplarından veri toplama çalışmaları bulguların genellenebilirliğini artırabilir (Yıldırım & Şimşek, 2016). Çalışmamızda örneklem büyüklüğünün yeterliliği, Tabachnick ve Fidell (2007) ile Costello ve Osborne (2005) tarafından önerilen standartlara uygun olarak değerlendirilmiştir.

2.4.Popülist Tutum Ölçeği Orijinal Versiyonu

Akkerman vd. (2014) tarafından geliştirilen Popülist Tutum Ölçeği, orijinalinde 12 sorudan (Ölçekte 14 madde bulunmakla beraber 2 madde faktör analizi sonucunda ölçekten çıkarılmıştır. Ölçek kullanılırken 12 maddelik ölçek kullanılmış ancak 14 maddeden oluşan ölçeğin madde numaraları kullanılmıştır) ve üç alt faktörden oluşan beşli Likert tipinde bir ölçektir. Orijinal ölçekte alt faktörler şu şekildedir: Populist Attitude, Pluralist Attitude ve Elitist Attitude. Türkçe'ye orijinal versiyona sadık kalınarak çevrilen alt faktörler ise şunlardır: Popülist Tutum, Çoğulcu Tutum ve Elitist Tutum. Akkerman ve diğerleri (2014) tarafından gerçekleştirilen iç tutarlık analizi sonuçlarına

göre; Populist Attitude için Cronbach's Alpha değeri 0.82, Pluralist Attitude için 0.60 ve Elitist Attitude için ise 0.48 olarak belirlenmiştir.

2.5. Ölçeğinin Çeviri Çalışması

Dilbilgisel ve kültürel geçerliği sağlamak için doğru bir çeviri yöntemi seçmek, Brislin, Lonner ve Thorndike'in (1973) belirttiği gibi kritik bir adımdır. Bu çalışmada, ölçeğin Türkçe'ye uyarlanması için tercih edilen yaygın bir yöntem, Brislin'in (1970) önerdiği geri çeviri yöntemidir.

2.5.1. Geri çeviri yöntemi

Geri çeviri yöntemi, önce ölçeği hedef dil (Türkçe) olarak çevirip ardından bu çeviriyi tekrar orijinal dile (örneğin İngilizce) çevirme sürecini içerir. Bu yöntem, dilin anlamsal, kültürel ve dilbilgisel özelliklerini daha iyi yansıtabilir ve ölçeğin anlamının kaybolmamasına yardımcı olabilir (Brislin, 1970; Hambleton, Merenda ve Spielberger, 2005).

Açıklama:

İlk Çeviri: Ölçeğin orijinal versiyonu, araştırmacı tarafından dil uzmanları ile birlikte Türkçe'ye çevrildi. Bu çeviri sürecinde, dilbilgisel ve kültürel farklılıklar göz önünde bulundurularak ölçeğin anlamının doğru bir şekilde yansıtılmasına odaklanıldı.

İlk Çevirinin Değerlendirilmesi: Türkçe'ye çevrilen ölçeğin ilk versiyonu, bir dil uzmanı paneli tarafından değerlendirildi. Panel üyeleri, çevirinin dilbilgisel doğruluğunu, kültürel uyumu ve ölçeğin orijinal anlamını koruyup korumadığını değerlendirdi.

Geri Çeviri: Türkçe'ye çevrilen ölçeğin bu aşamadaki versiyonu, orijinal dile geri çevrildi. Bu geri çevirme süreci, çevirinin orijinal anlamını koruyup korumadığını değerlendirmek için kritiktir.

Geri Çevirinin Değerlendirilmesi: Orijinal dile geri çevrilen ölçek, bir dil uzmanı paneli tarafından değerlendirildi. Bu değerlendirme süreci, çevirinin dilbilgisel ve kültürel olarak orijinal metne uygunluğunu değerlendirmek amacıyla gerçekleştirildi.

Çeviri sürecinde düzenli iletişim ve geri bildirim alışverişi ile dil uzmanları arasında işbirliği sağlanarak, ölçeğin dilbilgisel ve kültürel geçerliliği artırılmıştır. Bu adımlar, ölçeğin orijinal anlamını kaybetmeden Türkçe'ye uyarlanmasını sağlamak için tasarlanmıştır. Son olarak, alanında uzman iki ölçme ve değerlendirme uzmanının görüşü ile maddelerin uygunluğu denetlenmiş ve uzman görüşü süreci tamamlandıktan sonra ölçek uygulanmak üzere hazır hale getirilmiştir.

Tablo 3: Orijinal ve Türkçe uyarlanan anket ifadeleri

No	Orijinal İngilizce İfadeler	Türkçe Çeviriler
1	The politicians in the Dutch parliament need to follow the will of the people.	TBMM'deki politikacıların halkın iradesini takip etmesi gerekiyor.
2	The people, and not politicians, should make our most important policy decisions.	En önemli politik kararlarımızı politikacılar değil halk vermelidir.
3	The political differences between the elite and the people are larger than the differences among the people.	Seçkinler ile halk arasındaki siyasi farklılıklar halkın kendi arasında olan farklılıklardan daha fazladır.
4	I would rather be represented by a citizen than by a specialized politician.	Uzman bir politikacı tarafından temsil edilmektense bir vatandaş tarafından temsil edilmeyi tercih ederim.
5	Elected officials talk too much and take too little action.	Seçilmiş yetkililer çok konuşur ve çok az eylemde bulunurlar.
6	Politics is ultimately a struggle between good and evil.	Siyaset nihayetinde iyi ve kötü arasında bir mücadeledir.
7	What people call “compromise” in politics is really just selling out on one’s principles.	İnsanların siyasette “uzlaşma” dediği şey gerçekten sadece birinin ilkelerini satmasıdır.
9	In a democracy it is important to make compromises among differing viewpoints.	Bir demokraside farklı bakış açıları arasında uzlaşma sağlamak önemlidir.
10	It is important to listen to the opinion of other groups.	Diğer grupların görüşlerini dinlemek önemlidir.
12	Politicians should lead rather than follow the people.	Politikacılar insanları takip etmek yerine liderlik etmelidir.

13	Our country would be governed better if important decisions were left up to successful business people.	Önemli kararlar başarılı iş insanlarına bırakılsaydı ülkemiz daha iyi yönetilirdi.
14	Our country would be governed better if important decisions were left up to independent experts.	Önemli kararlar bağımsız uzmanlara bırakılsaydı ülkemiz daha iyi yönetilirdi.

Tablo 3'te Akkerman vd. (2013) tarafından geliştirilen Popülist Tutum Ölçeği'ndeki orijinal İngilizce anket ifadeleri ile bu ifadelerin Türkçe çevirilerini içermektedir. Anketin Türkçeye uyarlanması sürecinde, ifadelerin anlam bütünlüğünü korumak amacıyla dikkatli bir çeviri süreci izlenmiştir. Bu ifadeler, popülist, çoğulcu ve elitist tutumların ölçülmesinde kullanılmıştır. Çevirilerin doğruluğu ve ifadelerin geçerliliği, anket metodolojisinin güvenilirliğini sağlamak açısından önemlidir. Bu tablo, okuyucuların orijinal ve çevrilmiş ifadeler arasındaki karşılaştırmayı yapabilmesine olanak tanır ve anketin metodolojik şeffaflığını artırır.

2.6. Verilerin Analizi

Popülist Tutum Ölçeği (PTÖ) verilerinin analizi amacıyla SPSS 26 paket programı ve doğrulayıcı faktör analizi için AMOS programı kullanıldı. Veri toplama aracına madde eklemesi yapılmadığı için doğrulayıcı faktör analizi yeterli görüldü (Çokluk vd., 2021). Kültürlerarası ölçek uyarlama çalışmalarında, önce aracın hedef kültürdeki faktör örüntüsüne yönelik doğrudan doğrulayıcı faktör analizi yapılması önerilebilir. Bu, birçok niteliksel ve niceliksel çalışmanın, araçların orijinal kültürdeki faktör örüntülerini ortaya çıkardığı ve yapı geçerliliği konusunda deneysel kanıtlar sunduğu şeklinde gözlemlenmiştir (Çokluk vd., 2021).

Ölçek güvenirliği için Cronbach alfa katsayıları ve madde toplam korelasyonları değerlendirildi. Özdamar (1999: 523), Cronbach α katsayısı için $0,00 < \alpha < 0,40$ arasında ölçeğin güvenilmez, $0,41 < \alpha < 0,60$ arasında düşük düzeyde güvenilir, $0,61 < \alpha < 0,80$ arasında orta düzeyde güvenilir, ve $0,81 < \alpha < 1,00$ arasında yüksek düzeyde güvenilir olduğunu belirtmiştir. Korelasyon değerleri için Köklü vd. (2023: 79-86) tarafından belirlenen aralıklar kullanıldı: 0,00 (ilişki yok), 0,01 – 0,29 (düşük düzeyde ilişki), 0,30 – 0,70 (orta düzeyde ilişki), 0,71 – 0,99 (yüksek düzeyde ilişki) ve 1,00 (mükemmel ilişki).

Bulgular

Bu bölümde, ölçeğe ait faktör analizi ve güvenilirlik analizlerine odaklanılmıştır.

3.1. Doğrulayıcı Faktör Analizi

Üç faktörlü bir yapı üzerine yapılan Popülist Tutum Ölçeği analizi kapsamında, popülist tutumu ölçmeye yönelik 8 madde incelenmiştir. Doğrulayıcı faktör analizi sonuçları, model uyum kriterlerini içermekte olup, bu sonuçlara Tablo 4'te yer verilmiştir.

Tablo 4. DFA analizi ile elde edilen uyum indeksi değerleri

Uyum Değerleri	Kabul Edilebilir	Mükemmel Uyum	Tek Faktörlü Model
X^2			210,027
X^2/sd	X^2/sd değerinin 5'ten küçük olması	X^2/sd değerinin 3'ten küçük olması	4,118
CFI	=.95 ve üzeri	=.97 ve üzeri	,812
GFI	=.85 ve üzeri	=.90 ve üzeri	,858
NFI	=.90 ve üzeri	=.95 ve üzeri	,770
AGFI	=.85 ve üzeri	=.95 ve üzeri	,783
RMR	=.050 ve =.080 arası	=.000 ve =.050 arası	,098
RMSEA	=.050 ve =.080 arası	=.000 ve =.050 arası	,114

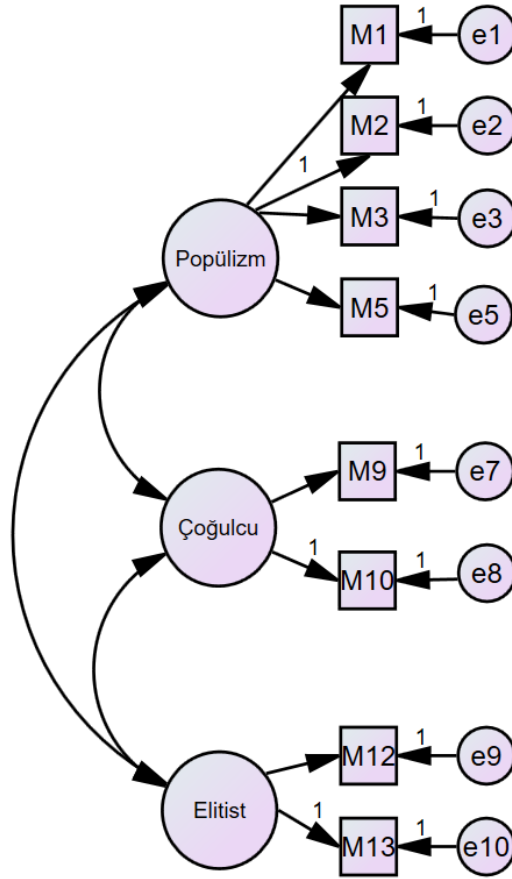
Tablo 3'te sunulan sonuçlara göre, ölçeğe ilişkin olarak $CMIN=210,027$, $DF=79$, $P<0,001$, $CMIN/DF=4,118$, $RMSEA= 0,114$, $CFI=0,812$, $GFI= 0,858$, $NFI=,770$, $AGFI= ,783$, $RMR=,098$ değerleri elde edilmiştir (Uyum indeksleri kabul edilebilir ve mükemmel uyum sınırları için bkz: Çokluk vd., 2021: 275-332). Dört adet maddenin diğer maddelerden anlamlı düzeyde farklılaştığı belirlenmiştir. Bu nedenle, elde edilen model uyum kriterlerinin istenilen düzeyde olmaması üzerine modifikasyon indekslerine başvurulmuştur. Ölçek uyarlama çalışmalarında kayıp verilere ilişkin bilgilendirme yapılması önemlidir (Ergene, 2020). Bu çalışmada, ölçek faktör öz değerleri 1'den büyük, madde faktör yük değerleri 0.30'dan büyük ve açıklanan toplam varyansın %40'dan büyük olması ölçütlerine uymayan veriler analiz dışı bırakılmıştır. Toplam 310 katılımcıdan elde edilen verilere ilişkin yapılan analizde, bu kriterlere uymayan 6 adet veri tespit edilmiş ve analiz dışı bırakılmıştır. Ergene'ye (2020) göre faktör analizi sırasında, faktörlerin öz değerlerinin 1'den büyük olması gerekmektedir. Bu, faktörün toplam varyansın yeterli bir kısmını açıkladığını gösterir. Ayrıca ölçek maddelerinin faktör yüklerinin 0.30'dan büyük olması, maddelerin ilgili faktörle yeterli düzeyde ilişkilendirildiğini gösterir. Son olarak ölçek, toplam varyansın en az %40'ını açıklamalıdır. Bu, ölçeğin yapı geçerliğinin yeterli düzeyde olduğunu belirtir. Deniz (2007) Psikolojik ölçme aracı uyarlama süreçlerinde de benzer kriterler kullanılmaktadır. Deniz'in (2007) çalışmasında, ölçek

geçerliliği ve güvenilirliği için faktör yükleri ve öz değerlerin kritik olduğu vurgulanmaktadır. Bu çalışmada, yukarıda belirtilen ölçütlere uymayan 6 veri analiz dışı bırakılarak, toplam 304 katılımcı üzerinden yapılan analizlerle ölçek geçerlilik ve güvenilirlik çalışmaları gerçekleştirilmiştir. Bu süreç, literatürde belirtilen geçerlilik ve güvenilirlik kriterlerine uygun olarak yürütülmüştür. Bu bulgulara dayanarak, ilgili maddeler ölçekten çıkarılarak yeniden analiz yapılmıştır. Yeni elde edilen verilere Tablo 5’te yer verilmiştir.

Tablo 5. DFA analizi ile elde edilen uyum indeksi değerleri

Uyum Değerleri	Kabul Edilebilir	Mükemmel Uyum	Tek Faktörlü Model
X²			39,573
X²/sd	X ² /sd değerinin 5’ten küçük olması	X ² /sd değerinin 3’ten küçük olması	2,378
CFI	=.95 ve üzeri	=.97 ve üzeri	,966
GFI	=.85 ve üzeri	=.90 ve üzeri	,960
NFI	=.90 ve üzeri	=.95 ve üzeri	,944
AGFI	=.85 ve üzeri	=.95 ve üzeri	,916
RMR	=.050 ve =.080 arası	=.000 ve =.050 arası	,061
RMSEA	=.050 ve =.080 arası	=.000 ve =.050 arası	,062

Yapılan doğrulayıcı faktör analizi sonucunda elde edilen uyum indeksleri incelendiğinde; CFI=0,966, GFI=0,960 ve NFI=0,944 değerlerinin kabul edilebilir uyum sınırlarında olduğu görülmüştür. Ayrıca X²/sd=2,378, AGFI=0,916, RMR=0,061 ve RMSEA=0,062 değerlerinin de kabul edilebilir sınırlarda olduğu tespit edilmiştir. Bu bağlamda, Popülist Tutum Ölçeği’nin üç faktörlü yapısının doğrulandığı sonucuna ulaşılmıştır.



Şekil 1. Popülist tutum ölçeği için üç faktörlü modele ilişkin Path Diyagramı

Araştırmacılar tarafından hazırlanan 14 maddelik ölçekte yapılan son faktör analizi sonucunda 8 ve 11 numaralı maddeler orijinal ölçekten çıkarılmıştır. Bu çalışmada, orijinal ölçekten çıkarılan 11 ve 8 numaralı maddeler, ölçeğin geçerliliği ve güvenilirliği üzerinde olumsuz etkileri olabileceği için çıkarılmıştır. 11 nolu madde, çoğulculuk boyutuna düşük yükleme yapmış ve teorik olarak bu boyutla uyumsuz olduğu belirlenmiştir. 8 nolu madde ise, populizm, çoğulculuk ve elitizm boyutlarından hiçbirine yeterince yüklenmemiştir. Bu çıkarma işlemleri, ölçeğin kümülatif varyansını ve güvenilirliğini artırmak amacıyla yapılmıştır (Akkerman vd., 2014). Ölçek mevcut araştırmada 12 maddelik versiyonu uygulanmış ancak madde numaraları orijinal versiyonda yer alanlar ile aynı kalmıştır. Yapılan faktör analizi sonucunda 4, 6, 7 (Faktör 1) ve 14 (Faktör 3) numaralı maddelere ait sorular ölçekten çıkartılmış ve ölçeğin 3 alt faktörlü yapısı korunmuştur.

3.2. Güvenirlik Analizi

Ölçeğin iç tutarlılığını belirlemek amacıyla Cronbach's Alpha, McDonald's Omega (ω) ve Pearson Korelasyon değerleri incelenmiştir. Popülist Tutum Ölçeği, 3 alt faktörlü bir yapıya sahip olup yapılan Cronbach's Alpha ve McDonald's Omega (ω) analizi sonuçları şu şekildedir: Popülist

Tutum alt faktörü için Cronbach's Alpha değeri 0,68, McDonald's Omega (ω) 0,68, Çoğulcu Tutum alt faktörü için Cronbach's Alpha değeri 0,88, McDonald's Omega (ω) değeri 0,89, Elitist Tutum alt faktörü için ise Cronbach's Alpha değeri 0,69, McDonald's Omega (ω) değeri 0,71 olarak tespit edilmiştir.

Ayrıca, ölçek alt faktörlerinde yer alan maddeler arasındaki ilişkiyi belirlemek amacıyla Pearson Korelasyon analizi yapılmış ve sonuçlar Tablo 6'te sunulmuştur.

Tablo 6. PTÖ'nün pearson korelasyon katsayıları

Madde	M1	M2	M3	M5	M9	M10	M12	M13
M1	1	,398**	,487**	,264**	,431**	,529**	,152*	,153*
M2		1	,406**	,294**	,242**	,263**	0,123	0,077
M3			1	,317**	,301**	,342**	,242**	,216**
M5				1	,310**	,290**	,249**	,311**
M9					1	,785**	0,099	,152*
M10						1	0,123	,147*
M12							1	,325**
M13								1

Tablo 6'yı incelediğimizde, Popülist Tutum alt faktörü maddeleri arasında şu ilişkiler bulunmuştur: M1-M2 ($p<0,01$, $r=0,398$), M1-M3 ($p<0,01$, $r=0,487$), M2-M3 ($p<0,01$, $r=0,406$), M3-M5 ($p<0,01$, $r=0,317$) arasında pozitif yönde orta düzeyde ilişki. Ayrıca, M1-M5 ($p<0,01$, $r=0,264$) ve M2-M5 ($p<0,01$, $r=0,294$) arasında pozitif yönde düşük düzeyde ilişki bulunmuştur. Çoğulcu Tutum alt faktörü maddeleri arasında ise M9-M10 arasında pozitif yönlü yüksek düzeyde ilişki ($p<0,01$, $r=0,785$) gözlemlenmiştir. Son olarak, Elitist Tutum alt faktörü maddeleri arasında M12-M13 arasında pozitif yönlü orta düzeyde ilişki ($p<0,01$, $r=0,325$) belirlenmiştir.

3.3. Yakınsak ve Iraksak Analizi

Tablo 7: Yakınsak ve Iraksak Analizi

Faktör	CR	AVE	AVE KAREKÖK	MSV	ASV
Faktör 1	0.850	0.588	0.767	0.1146	0.0754
Faktör 2	0.831	0.715	0.845	0.1146	0.0658
Faktör 3	0.704	0.544	0.737	0.0362	0.0266

Faktör 1 için CR değeri 0.850 olarak bulunmuştur. Bu değer, faktörün yüksek bir güvenilirliğe sahip olduğunu göstermektedir. Benzer şekilde, AVE değeri 0.588 olup, bu faktörün açıklanan varyansının yeterli düzeyde olduğunu işaret etmektedir. AVE'nin kare kökü (0.767), faktörün yapısal geçerliliğinin güçlü olduğunu ortaya koymaktadır. Ancak, MSV değeri 0.1146 olarak hesaplanmış ve ASV değeri 0.0754'tür. MSV'nin AVE'den düşük olması, diskriminant geçerliliğin sağlandığını göstermektedir (Fornell ve Larcker, 1981).

Faktör 2 için CR değeri 0.831 olarak bulunmuştur, bu da güvenilirliğin yüksek olduğunu gösterir. AVE değeri 0.715, bu faktörün açıklanan varyansının oldukça yüksek olduğunu göstermektedir. AVE'nin kare kökü (0.845) de yapısal geçerliliğin güçlü olduğunu desteklemektedir. MSV değeri 0.1146 ve ASV değeri 0.0658 olarak hesaplanmıştır. Bu durumda da MSV'nin AVE'den düşük olması, faktörler arası ayrımın net olduğunu göstermektedir.

Faktör 3 için CR değeri 0.704 olup, bu faktörün güvenilirliğinin kabul edilebilir düzeyde olduğunu göstermektedir. AVE değeri 0.544 olarak bulunmuştur, bu da açıklanan varyansın yeterli düzeyde olduğunu işaret eder. AVE'nin kare kökü (0.737), yapısal geçerliliğin kabul edilebilir düzeyde olduğunu gösterir. MSV değeri 0.0362 ve ASV değeri 0.0266 olarak hesaplanmıştır. Bu değerler, diskriminant geçerliliğin sağlandığını ve faktörler arası ayrımın belirgin olduğunu göstermektedir.

Sonuç olarak, her üç faktör de yüksek güvenilirlik ve geçerlilik göstermektedir. Özellikle CR ve AVE değerleri, ölçeklerin ölçüm yeterliliğinin güçlü olduğunu ortaya koymaktadır. Ayrıca, MSV'nin AVE'den düşük olması, faktörlerin diskriminant geçerliliğini desteklemektedir (Hair et al., 2010). Bu bulgular, ölçeklerin geçerli ve güvenilir ölçümler sağladığını ve araştırma bağlamında güvenle kullanılabileceğini göstermektedir.

Sonuç, Tartışma ve Öneriler

4.1. Tartışma ve Sonuç

Bu çalışma, Popülist Tutum Ölçeği'nin (PTÖ) Türkçe'ye uyarlanmasını ve ölçeğin geçerlilik ve güvenirlik analizlerini ele almıştır. Yapılan doğrulayıcı faktör analizi (DFA) ve güvenirlik analizleri, ölçeğin üç faktörlü yapısının geçerli ve güvenilir olduğunu göstermiştir. Bu bulgular, PTÖ'nün Türkçeye uyarlanmasının başarılı olduğunu ve ölçeğin Türkiye bağlamında popülist tutumları ölçmek için kullanılabilir olduğunu ortaya koymaktadır.

DFA sonuçları, PTÖ'nün popülist tutumları, çoğulcu tutumları ve elitist tutumları ayrı ayrı ve doğru bir şekilde ölçebildiğini doğrulamıştır. Bu bulgu, Akkerman ve arkadaşları (2014) tarafından geliştirilen ölçeğin orijinal yapısına uygun olarak, ölçeğin farklı kültürel bağlamlarda da geçerliliğini koruduğunu göstermektedir. Bu, popülizmin farklı boyutlarının Türk kültüründe de benzer şekilde algılandığını ve ölçülebilir olduğunu ortaya koymaktadır.

Güvenirlik analizleri, Cronbach's Alpha ve McDonald's Omega (ω) değerlerinin kabul edilebilir düzeyde olduğunu göstermiştir. Popülist Tutum alt faktörü için güvenirlik orta düzeyde iken, Çoğulcu Tutum alt faktörü yüksek düzeyde güvenirlik göstermiştir. Elitist Tutum alt faktörü ise kabul edilebilir düzeyde güvenirlik sergilemiştir. Bu bulgular, ölçeğin tutarlı bir ölçüm aracı olduğunu ve farklı alt boyutları güvenilir bir şekilde değerlendirebildiğini göstermektedir. Bu sonuçlar, ölçeğin iç tutarlılık açısından kabul edilebilir bir güvenirlik düzeyine sahip olduğunu göstermektedir (Özdamar, 1999).

Literatürde, popülist tutumların ölçülmesi ve Popülist Tutum Ölçeği'nin (PTÖ) kullanımı üzerine birçok çalışma yapılmıştır. Akkerman ve arkadaşları (2014) tarafından geliştirilen PTÖ, seçmenlerin popülist tutumlarını ölçmek amacıyla kullanılmış ve farklı bağlamlarda geçerliliği ve güvenirliği test edilmiştir. Popülist tutumlar genel olarak anti-elitizm, halk merkezilik ve Manikean bir dünya görüşü ile karakterize edilir. Bu tutumlar genellikle siyasi elitler, demokrasi ve ulusal egemenlik hakkındaki görüşlerini sorgulayan anket ölçekleri aracılığıyla ölçülür (Castanho Silva vd., 2020). Popülist tutumların oy verme davranışı üzerindeki etkileri, popülist partilerin iktidar veya muhalefette olmalarına göre değişkenlik göstermektedir. Jungkunz vd. (2021) araştırmalarında, popülist partilerin muhalefette olduğu ülkelerde, güçlü popülist tutumların popülist partilere oy verme ile pozitif korelasyon gösterdiğini bulmuştur. Bu, anti-elit retoriği vurgulayan ve “gerçek halk iradesini” temsil etmeyi vaat eden partileri destekleme eğilimini içerir. Ancak, popülist partilerin iktidarda olduğu durumlarda, popülist tutumlar ile bu partilere destek arasındaki ilişki genellikle tersine döner. Bu bağlamda, Macaristan, Türkiye ve Karadağ gibi ülkelerde, daha yüksek popülist tutumlar iktidardaki popülist partiye oy verme olasılığını azaltmaktadır (Jungkunz vd., 2021). Ölçek geçerliliği konusunda

mevcut popülist tutumları ölçen ölçekler genellikle, katılımcıların bahsettiği elitlerin siyasi elitler olduğunu varsayar. Castanho Silva vd. (2020) çalışmasında, popülist partilerin iktidarda olduğu bağlamlarda, anti-elitist duyguların hedeflerinin medya, akademisyenler veya iş liderleri gibi diğer gruplara kayabileceğini belirtmiştir. Bu kayma, ölçüm hatalarına ve popülist tutumların yanlış tanımlanmasına yol açabilir. Ayrıca, Batı bağlamlarında geliştirilen ölçekler, popülist tutumları Batı dışı ülkelerde veya popülizmin farklı biçimlerinin olduğu ülkelerde doğru bir şekilde yakalayamayabilir (Castanho Silva vd., 2020). Sonuç olarak, çalışmalar popülist tutumlar ve oy verme davranışı arasındaki karmaşık ilişkiyi ortaya koymaktadır. Muhalefette iken, popülist tutumlar popülist partilere desteği öngörürken, iktidarda olduklarında bu ilişki tersine dönebilmektedir. Jungkunz vd. (2021) çalışmalarında, bulgular farklı siyasi ve kültürel bağlamlarda popülist duyarlılıkların nüanslarını daha iyi yakalamak için ölçüm araçlarının geliştirilmesinin önemini vurgulamaktadır. Moral vd. (2023) tarafından yapılan bir çalışmada, 2018 Türkiye Milletvekili Genel ve Cumhurbaşkanlığı Seçimlerinde elit karşıtı tutumlar ve seçmen davranışları incelenmiş ve popülist tutumların Türkiye’deki seçmen davranışlarını nasıl şekillendirdiği üzerine yoğunlaşmıştır. Moral ve arkadaşlarının çalışması, popülist tutumların Türkiye’de nasıl algılandığını ve politik tercihler üzerindeki etkilerini değerlendirmekte önemli bir adım olmuştur.

Bu çalışmanın bulguları, Türkiye’deki politik ve toplumsal dinamiklerin anlaşılmasında PTÖ’nün önemli bir araç olduğunu göstermektedir. Türkiye’de popülist tutumları ölçmek için geliştirilen veya uyarlanan ölçeklerin sayısı sınırlıdır ve bu alanda yaygın olarak kabul görmüş bir ölçek bulunmamaktadır. Dolayısıyla bu çalışma, Türkiye’deki popülist tutumların ölçülmesi ve bu tutumların politik davranışlar üzerindeki etkilerinin araştırılması konusunda önemli bir boşluğu doldurmayı hedeflemektedir.

4.2. Öneriler

Bu çalışmanın sonuçları ışığında, PTÖ'nün farklı kültürel ve demografik bağlamlarda geçerliliğini ve güvenilirliğini incelemek üzere ek çalışmalar yapılması önerilmektedir. Örneğin, Türkiye'nin farklı bölgelerinde ve farklı sosyoekonomik gruplarda yapılacak çalışmalar, ölçeğin genellenebilirliğini artırabilir. Ayrıca, PTÖ'nün zaman içinde popülist tutumların nasıl değiştiğini incelemek amacıyla uzunlamasına çalışmalarda kullanılması, popülizmin dinamiklerini daha iyi anlamamıza yardımcı olabilir.

Popülizmin ve politik tutumların sosyal, ekonomik ve kültürel bağlam içinde nasıl şekillendiğini anlamak adına daha fazla bağlam analizi yapılabilir. Bu bağlamda, eğitim düzeyi, gelir düzeyi gibi değişkenlerin popülizm üzerindeki etkileri incelenebilir. Ayrıca, popülist tutumların siyasi davranışlar ve etkileşimlerle ilişkisini anlamak adına daha fazla politik davranış analizi yapılabilir. Bu tür çalışmalar, popülizmin demokratik süreçlere etkilerini ve politika yapma süreçlerine nasıl müdahale ettiğini anlamamıza yardımcı olabilir.

Sonuç olarak, bu çalışma, Popülist Tutum Ölçeği'nin Türkçeye uyarlanmasının geçerli ve güvenilir olduğunu göstermekte ve bu alandaki literatüre önemli katkılar sunmaktadır. PTÖ, Türkiye'deki popülist tutumları ölçmek için kullanılabilir ve bu alandaki gelecekteki araştırmalara sağlam bir temel oluşturabilir.

Kaynaklar

- Akkerman, A., Mudde, C., & Zaslove, A. (2014). How populist are the people? Measuring populist attitudes in voters. *Comparative Political Studies*, 47(9), 1324-1353.
- Brislin, R. W. (1970). Back-translation for cross-cultural research. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 1(3), 185-216. <https://doi.org/10.1177/135910457000100301>
- Brislin, R. W., Lonner, W. J., & Thorndike, R. M. (1973). *Cross-cultural research methods*. John Wiley & Sons.
- Canovan, M. (1999). Trust the people! Populism and the two faces of democracy. *Political Studies*, 47(1), 2-16.
- Castanho Silva, B., Jungkunz, S., Helbling, M., & Littvay, L. (2020). An empirical comparison of seven populist attitudes scales. *Political Research Quarterly*, 73(2), 409-424.
- Costello, A. B., & Osborne, J. W. (2005). Best practices in exploratory factor analysis: Four recommendations for getting the most from your analysis. *Practical Assessment, Research & Evaluation*, 10(7), 1-9.

- Çokluk, Ö., Şekercioğlu, G., & Büyüköztürk, Ş. (2021). *Sosyal bilimler için çok değişkenli istatistik: SPSS ve LISREL uygulamaları* (Vol. 6). Pegem Akademi.
- Çüm, S., & Koç, N. (2013). Türkiye’de psikoloji ve eğitim bilimleri dergilerinde yayımlanan ölçek geliştirme ve uyarlama çalışmalarının incelenmesi. *Eğitim Bilimleri ve Uygulama*, 12(24), 115-135.
- Dahl, R. A. (1989). *Democracy and its critics*. Yale University Press.
- Delice, A., & Ergene, Ö. (2015). Ölçek geliştirme ve uyarlama çalışmalarının incelenmesi: Matematik eğitimi makaleleri örneği. *Karaelmas Journal of Educational Sciences*, 3(1), 60-75.
- De Cleen, B., & Glynos, J. (2021). Beyond populism studies. *Journal of Language and Politics*, 20(1), 178-195. <https://doi.org/10.1075/jlp.20044.dec>
- Deniz, K. Z. (2007). Psikolojik ölçme aracı uyarlama. *Ankara Üniversitesi Eğitim Bilimleri Fakültesi Dergisi*, 40(1), 1-16. https://doi.org/10.1501/Egifak_0000000180
- Ergene, Ö. (2020). Matematik eğitimi alanında ölçek geliştirme ve ölçek uyarlama makaleleri: Betimsel içerik analizi. *Yaşadıkça Eğitim Dergisi*, 34(2), 360-383. <https://doi.org/10.33308/26674874.2020342207>
- Fornell, C., & Larcker, D. F. (1981). Evaluating structural equation models with unobservable variables and measurement error. *Journal of Marketing Research*, 18(1), 39-50.
- Hair, J. F., Black, W. C., Babin, B. J., & Anderson, R. E. (2010). *Multivariate data analysis* (7th ed.). Pearson Prentice Hall.
- Hambleton, R. K., Merenda, P. F., & Spielberger, C. D. (2005). *Adapting educational and psychological tests for cross-cultural assessment*. Lawrence Erlbaum Associates.
- Hawkins, K. A., & Rovira Kaltwasser, C. (2017). What the (ideational) study of populism can teach us, and what it can’t. *Swiss Political Science Review*, 23, 526-542.
- Jungkunz, S., Fahey, R. A., & Hino, A. (2021). How populist attitudes scales fail to capture support for populists in power. *PLOS ONE*, 16(12), e0261658. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0261658>
- Köklü, N., Büyüköztürk, Ş., & Çokluk Bökeoğlu, Ö. (2023). *Sosyal bilimler için istatistik* (27. baskı). Pegem Akademi.

- Kymlicka, W. (1995). *Multicultural citizenship: A liberal theory of minority rights*. Oxford University Press.
- Laclau, E. (2005). *On populist reason*. Verso.
- Meijers, M. J., & Zaslove, A. (2021). Measuring populism in political parties: Appraisal of a new approach. *Comparative Political Studies*, 54(2), 372-407.
- Moral, M., Tosun, Y., & Topçu, Ş. (2023). 2018 Milletvekili Genel ve Cumhurbaşkanlığı Seçimlerinde Elit Karşıtı Tutumlar ve Seçmen Davranışı İlişkisi. *Liberal Düşünce Dergisi*, 0(109), 185-218. <https://doi.org/10.36484/liberal.1119338>
- Mosca, G. (1939). *The ruling class: Elementi di scienza politica*. McGraw-Hill.
- Mudde, C. (2004). The populist zeitgeist. *Government and Opposition*, 39(4), 541-563.
- Mudde, C., & Rovira Kaltwasser, C. (2017). *Populism: A very short introduction*. Oxford University Press.
- Müller, J. W. (2016). *What is populism?* University of Pennsylvania Press.
- Özdamar, K. (1999). *Paket programlar ile istatistiksel veri analizi*. Kaan Kitabevi.
- Phillips, A. (2007). *Multiculturalism without culture*. Princeton University Press.
- Tabachnick, B. G., & Fidell, L. S. (2007). *Using multivariate statistics* (5th ed.). Allyn & Bacon/Pearson Education.
- Wettstein, M., Schulz, A., Steenbergen, M., Schemer, C., Müller, P., Wirz, D. S., & Wirth, W. (2020). Measuring populism across nations: Testing for measurement invariance of an inventory of populist attitudes. *International Journal of Public Opinion Research*, 32(2), 283-305. <https://doi.org/10.1093/ijpor/edz033>
- Wuttke, A., Schimpf, C., & Schoen, H. (2020). When the whole is greater than the sum of its parts: On the conceptualization and measurement of populist attitudes and other multidimensional constructs. *American Political Science Review*, 114(2), 356-374.
- Yıldırım, A., & Şimşek, H. (2016). *Sosyal bilimlerde nitel araştırma yöntemleri*. Seçkin Yayıncılık.

Extended Summary

This article addresses the process of adapting the Populist Attitude Scale (PAS) to Turkish and analyzes its validity and reliability. The aim of the study is to adapt the Populist Attitude Scale, which was developed by Akkerman and colleagues in 2013 and consists of three sub-factors, into Turkish and make it suitable for Turkish culture. During the adaptation process of the scale, Brislin's back-translation method was used to ensure linguistic and cultural equivalence. This method ensures that the original meaning of the scale is preserved while translating it into the target language. Expert opinions were obtained, and necessary adjustments were made during the translation and adaptation process of the scale into Turkish. Validity and reliability studies of the scale were conducted with 310 participants selected from 21 neighborhoods in the Küçükçekmece district of Istanbul.

In the process of adapting the Populist Attitude Scale (PAS) to Turkish, the steps specified by Çüm & Koç, 2012 were followed. Firstly, it was decided to adapt an existing scale appropriate for the aim of the research, and the necessary permissions were obtained from the researchers who developed the original scale. Experts in the field were identified to ensure linguistic and cultural equivalence, and the scale was accurately translated into the target language. After the translation, the adapted scale was reviewed, and necessary corrections were made. The application was carried out on a group representing the target audience, and subsequent reliability analyses, factor analyses, and validity studies were conducted (Çüm & Koç, 2012; Delice & Ergene, 2015).

A mixed-method approach was used for sample selection in this study. In this context, a total of 316 participants from 21 neighborhoods in Istanbul's Küçükçekmece district were determined using the simple random sampling method. However, due to incomplete forms filled out by six participants, the study continued with 310 participants. This method was supported by the stratified sampling method to increase the validity of the study. The sample was stratified according to demographic variables such as age, gender, and education level from 21 neighborhoods. A more balanced and representative sample was created by randomly selecting participants from each stratum.

The data obtained from 310 people indicated that the sample size was at a good level for factor analysis, as stated by Tabachnick and Fidell (2007) (more than 200 people is medium, more than 300 people is good). Examining the gender distribution, 52.26% of the participants were female and 47.74% were male. When the distribution according to age groups was examined, it was determined that 11.94% were in the 18-28 age range, 34.19% in the 29-38 age range, 34.52% in the 39-48 age range, 13.87% in the 49-58 age range, and 5.48% were in the 59 and over age range. According to the education level, the majority of the participants (90.97%) had a high school or higher education level. Descriptive statistics of the participants showed no significant differentiation in terms of gender, and the age and education variables were close to a normal distribution.

Sample size is a critical factor in scale validity and reliability studies. Tabachnick and Fidell (2007) state that a sample of at least 300 people is sufficient for scale development and factor analysis studies. Additionally, Costello and Osborne (2005) indicate that a sample size of at least 300 people is appropriate for scale validity studies. Moreover, the adequacy of the sample size for scale validity and reliability studies increases the diversity and representativeness of the participants.

For the analysis of Populist Attitude Scale (PAS) data, SPSS 26 package program and AMOS program for confirmatory factor analysis were used. Since no items were added to the data collection tool, confirmatory factor analysis was deemed sufficient (Çokluk et al., 2021). In cross-cultural scale adaptation studies, it is suggested to conduct a direct confirmatory factor analysis for the factor pattern of the tool in the target culture. This has been observed in many qualitative and quantitative studies, where the original culture's factor patterns of the tools provide experimental evidence regarding construct validity (Çokluk et al., 2021).

For scale reliability, Cronbach's alpha coefficients and item-total correlations were evaluated. Özdamar (1999: 523) stated that for Cronbach's α coefficient, $0.00 < \alpha < 0.40$ indicates the scale is unreliable, 0.41

$\alpha < 0.60$ indicates low reliability, $0.61 < \alpha < 0.80$ indicates moderate reliability, and $0.81 < \alpha < 1.00$ indicates high reliability. Correlation values were determined using the ranges specified by Köklü et al. (2023: 79-86): 0.00 (no relationship), 0.01 – 0.29 (low relationship), 0.30 – 0.70 (moderate relationship), 0.71 – 0.99 (high relationship), and 1.00 (perfect relationship).

As a result of the confirmatory factor analysis, the three-factor structure of the Populist Attitude Scale was confirmed, and the scale was found to be a valid and reliable tool. The internal consistency of the scale was evaluated using Cronbach's Alpha and McDonald's Omega values. Cronbach's Alpha value was determined as 0.68 for the Populist Attitude sub-factor, 0.88 for the Pluralist Attitude sub-factor, and 0.69 for the Elitist Attitude sub-factor. These findings indicate that the scale is a consistent measurement tool.

DFA results confirm that the PAS can accurately measure populist attitudes, pluralist attitudes, and elitist attitudes separately. This finding demonstrates that the scale maintains its validity across different cultural contexts. It shows that the different dimensions of populism are similarly perceived and measurable in Turkish culture as well.

Reliability analyses have shown that Cronbach's Alpha and McDonald's Omega (ω) values are at an acceptable level. While the reliability for the Populist Attitude sub-factor is at a moderate level, the Pluralist Attitude sub-factor shows high reliability. The Elitist Attitude sub-factor exhibits acceptable reliability. These findings indicate that the scale is a consistent measurement tool and can reliably assess different sub-dimensions. These results show that the scale has an acceptable level of reliability in terms of internal consistency (Özdamar, 1999).

In the literature, there have been many studies on measuring populist attitudes and the use of the Populist Attitude Scale (PAS). The PAS, developed by Akkerman and colleagues (2014), has been used to measure voters' populist attitudes and its validity and reliability have been tested in different contexts. Populist attitudes are generally characterized by anti-elitism, people-centeredness, and a Manichean worldview. These attitudes are often measured through survey scales that question views on political elites, democracy, and national sovereignty (Castanho Silva et al., 2020). The effects of populist attitudes on voting behavior vary depending on whether populist parties are in power or in opposition. Jungkunz et al. (2021) found in their research that in countries where populist parties are in opposition, strong populist attitudes show a positive correlation with voting for populist parties. This includes a tendency to support parties that emphasize anti-elite rhetoric and promise to represent the "real will of the people." However, when populist parties are in power, the relationship between populist attitudes and support for these parties often reverses. In this context, in countries like Hungary, Turkey, and Montenegro, higher populist attitudes reduce the likelihood of voting for the ruling populist party (Jungkunz et al., 2021). Regarding scale validity, existing scales measuring current populist attitudes generally assume that the elites mentioned by participants are political elites. Castanho Silva et al. (2020) noted in their study that in contexts where populist parties are in power, the targets of anti-elite sentiments might shift to other groups such as the media, academics, or business leaders. This shift can lead to measurement errors and misidentification of populist attitudes. Additionally, scales developed in Western contexts might not accurately capture populist attitudes in non-Western countries or in countries with different forms of populism (Castanho Silva et al., 2020).

In conclusion, studies reveal the complex relationship between populist attitudes and voting behavior. While populist attitudes predict support for populist parties when they are in opposition, this relationship can reverse when they are in power. Jungkunz et al. (2021) emphasize the importance of developing measurement tools that better capture the nuances of populist sensibilities in different political and cultural contexts. A study by Moral et al. (2023) examined anti-elite attitudes and voter behaviors in the 2018 Turkish Parliamentary and Presidential Elections, focusing on how populist attitudes shaped voter behavior in Turkey. The study by Moral and colleagues has taken an important step in evaluating how populist attitudes are perceived in Turkey and their impact on political preferences.

Türk İdari Merkeziyetçi Kültüründe Yerel Yönetimler ve Kamu Hizmet Alanı Kesişimleri

Sercan YILMAZ¹

Öz

Bu çalışma, Türkiye'deki köklü idari merkezileşme kültürünü ve bu kültürün yerel yönetimler üzerindeki güncel etkilerinden biri olan yerel yönetimlerin ve merkezi idarenin sunduğu kamu hizmeti alanlarındaki kesişimleri incelemektedir. Kamu hizmetlerinin sunumunda meydana gelen kesişimlerin kökeninde yerel yönetimlerin tarihsel olarak bağımsız idari birimler olarak değil, merkezi otoritenin uzantıları olarak konumlandığı olgusal durum çalışmanın temel varsayımını oluşturur. Bu olgusal durumun tarihsel kökenleri, yerel yönetimlerin kamu hizmeti sorumluluklarını şekillendiren bir model/geleneksel yapı ortaya koymaktadır. Bu durum, kamu hizmeti nosyonunun doktriner çerçevesini, sınırlarını ve içeriğini de belirlemektedir. Bu modele göre şekillenen siyasal ve hukuksal kültür içinde yerel yönetimlerin edilgen konumları sürekli olarak yeniden üretilmektedir. Bu sürekliliğin izleneceği iki ana bölüm altında çalışma ilk olarak, Türkiye'ye özgü bu modelin inşasına dair bir çerçeve sunarak bu merkeziyetçi kültürün tarihsel ve hukuki temellerini analiz etmektedir. Sonrasında ise merkezi ve yerel yönetimler arasındaki kesişen hizmet alanları biçimindeki, idari merkeziyetçi kültürün güncel tezahürüne odaklanmaktadır. Çalışmada doküman analizi metoduyla elde edilen bulgulara göre, özellikle 2016'dan bu yana ivme kazanan yeniden merkezileşme süreçleri ışığında, yerel yönetimlerin kamu hizmeti alanında giderek daha fazla kısıtlandığı ve etkisizleştirildiği tespit edilmektedir.

Anahtar Kelimeler: İdari Merkeziyetçilik, Yerel Yönetimler, Yeni Merkeziyetçilik, Kamu Hizmeti, Hizmet Alanı Kesişimleri

Local Administrations and Public Service Area Intersections in Turkish Administrative Centralist Culture

Abstract

This study examines Türkiye's rooted administrative centralization culture and one of its contemporary impacts on local administration: the intersecting service areas of local administration and the central government in public service delivery. The fundamental assumption of the study is that these intersections stem from the historical positioning of local administration not as independent administrative entities but as extensions of central authority. This historical condition has shaped a traditional model that determines the responsibilities of local administration in public service provision. Moreover, it defines the doctrinal framework, boundaries, and content of the public service notion. Within the political and legal culture shaped by this model, the passive positions of local administration are continuously reproduced. To trace this continuity, the study is structured into two main sections. First, it presents a framework for Türkiye-specific model by analyzing the historical and legal foundations of the centralist administrative culture. The second section focuses on the contemporary manifestation of this culture in the form of intersecting service areas between central and local administrations. Based on findings obtained through document analysis, the study concludes that, since 2016, the accelerating re-centralization processes have increasingly restricted and marginalized local administration in the field of public service provision.

Keywords: Administrative Centralism, Local Administrations, New Centralism, Public Service, Service Area Intersections

¹ Dr., Bağımsız Araştırmacı, yilmaz.sercan29@gmail.com, ORCID: 0009-0002-5925-1843.

Bu makaleye atıfta bulunmak için: Yılmaz, S. (2025). Türk İdari Merkeziyetçi Kültüründe Yerel Yönetimler ve Kamu Hizmet Alanı Kesişimleri. *Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 27 (1), 243-266. <https://doi.org/10.26745/ahbvuiibfd.1625372>.

To cite this article: Yılmaz, S. (2025). Local Administrations and Public Service Area Intersections in Turkish Administrative Centralist Culture. *Ankara Hacı Bayram Veli University Journal of the Faculty of Economics and Administrative Sciences*, 27 (1), 243-266. <https://doi.org/10.26745/ahbvuiibfd.1625372>.

Giriş

Türk idare tarihinde ve kamu yönetimi literatüründe yerel yönetimler ve merkezi idare arasındaki ilişki tarzının tetkiki yaygın ve popüler bir çalışma alanını oluşturur. Katılım ile uzmanlaşma, demokratikleşme ile bürokratikleşme gibi dikotomilere göre oluşan değerler setine dayanarak, yerel ve merkezi idareler arasında etkinlik alanlarını sürekli olarak genişletmeye matuf bir rekabetin kabulü de bu çalışmaların temel perspektifini belirler. Türkiye'de 2000'li yılların başlarından itibaren hâkim demokratikleşme söylemi ve yerel yönetimlere yönelik reform programları da yukarıda bahsedilen perspektifin oluşumunu beslemiştir. Bu bağlam içerisinde oluşan hâkim söylemin bir uzantısı olarak, 2016'dan itibaren belirginleşen merkezileşme refleksi ise yerel yönetimlerin tarihsel ve normatif gelişiminde olumsuz bir kesiti oluşturduğu tespitlerini beraberinde getirmektedir. Bununla beraber, yerel yönetimlerin Türkiye'deki gelişim tarihi ve siyasal güç ilişkileri bağlamında konumlandırılmasında rekabete dayalı bu yazın, anakronik bir zemine oturur. Öyle ki yerel ve merkezi idarelerin sınırlarını ve doğasını belirleyen hukuki formalizmden ve bu formalizmin doğduğu tarihsel tecrübeden soyutlanmış bir merkez-yerel ilişkisi ortaya çıkmaktadır. Buna karşın Türkiye'deki yerel yönetimlerin merkezi idare ile yaşadığı serüven temel karakteri itibariyle, merkezi idarenin belirlediği sınırların sürekli korunduğu ve yerel yönetimlerin merkezi idare karşısında müstakil bir aktör konumunda olmadığı bir istikrarı yansıtır. Bu çalışmada da istikrarlı yapı içindeki yerel ve merkezi idarelerin tarihsel ve hukuki ilişkisinin doğasına ve sonrasında da 2016'dan itibaren bu ilişki tarzının yeniden üretildiği kamu hizmeti alanlarındaki kesişimlere odaklanılacaktır. Bu aynı zamanda çalışmanın da temel iddiasının somutlaştığı ampirik zemini de oluşturur. Buna göre merkezi ve yerel idareler arasındaki ilişkinin sürekliliğe haiz ögesi, yerel yönetimlerin merkezi idare karşısında bağımlı ve merkeziyetçi kültürün çeperi içinde var kılındığı tarihsel ve hukuki yapıdır. Bu yapının katı ve değişime uğramayan ilkeleri 19.yy'dan 21.yy'a kadar ilkesel olarak sabit ama pratik olarak değişimler göstererek intikal etmiştir. Mamafih 2016 sonrasındaki yeni merkeziyetçi eğilimler ve politikalar da bu sürekliliğin yeni bir görünümünü oluşturmaktadır. Bu çerçevede, üç bölümden oluşan çalışmanın ilk bölümünde, yerel yönetimler ve merkezi idare ilişkisinin sınırlarını belirleyen hukuki yapı incelenecektir. İkinci bölümde ise bu hukuki yapıyı doğuran Türkiye'deki yerel yönetimler ile merkezi idare ilişkisinin tarihi gelişim seyri tetkik edilecektir. Üçüncü bölümde de 2016 sonrasında belirginleşen ve önceki bölümlerde tasvir edilen hukuki ve tarihi gelişime tutarlılık arz eden yeni merkeziyetçiliğin yerel yönetimlerde yansıması olan kamu hizmet alanı kesişimleri ele alınacaktır.

1. Türkiye’de Merkezi İdare ile Yerel Yönetimler Arasındaki Hukuki İlişkinin Doğası

Türkiye’deki yerel ve merkezi idarelerin ilişki tarzındaki gelişim, İmparatorluk’tan Cumhuriyet’e temel bir tavra istikrarlı bir bağlılık göstermektedir. Bu tavır ise yerel yönetimlerin merkezi idare içinde onun bir uzantısı olarak var olmasıdır. Bununla da bağlantılı olarak yerel yönetimlerin özerkliğinin de yerel yönetimlerin doğasından gelen bir ilkedен kaynaklı olmayıp, onun kurumsal yapısının gerektirdiği bir koşul olarak kavranmasıdır. Yerel ve merkezi idareler arasındaki bu ilişki tarzının doğuşunda ise birbiriyle ilişkili iki öncül yer almaktadır. Bunlar; Tanzimat reformlarından itibaren sultan mutlakiyetçiliğine dayalı modern merkezi devletin kuruluşunda idari merkeziyetçi tercihlerin yer alışı ile bu siyasal tecrübeyi devam ettiren ve özellikle Cumhuriyet döneminde inşasına tanık olunan kamu hizmeti doktrindir. Bu iki öncülün birbiriyle kurduğu ilişki hem Türkiye’nin reel politik şartlarından beslenmektedir hem de birbirini siyasal ve hukuki sahalarda meşrulaştıran etkilere sahiptir.

İki öncülden ilki olan siyasal ve idari merkeziyetçiliğin yerel idareler ve merkezi idare arasında nasıl bir tarihsel ilişki demeti oluşturduğu sonraki bölümde izah edilecektir. Bu tarihsel akış aynı zamanda çalışmanın odağı olan yerel ve merkezi idareler arasındaki kamu hizmeti alanı çatışmasının da hazırlayıcısı olarak tasvir edilecektir. Çalışmanın bu bölümünde ise yerel ve merkezi idarelerin ilişkisinin hukuki boyutunu şekillendiren kamu hizmeti kavramının, idari merkeziyetçiliğin hukuki yapısını nasıl belirlediği izah edilecektir. Öyle ki bu ilişki tarzının genel dinamiklerini ve istikrarını devam ettiren en önemli etmen Cumhuriyet dönemi itibarıyla inşa edilen bu hukuki nosyondur.

Türk hukukuna hâkim olan kamu hizmeti kavramı, idari merkeziyetçi tercihlerinin de kabul görebileceği esnek, fakat ilkesel yapısı itibarıyla de güçlü bir inşa süreci yaşamıştır. Türkiye’de kamu hizmeti kavramı gelişimini idare hukukunun gelişimiyle iç içe tamamlamıştır. Bu gelişim ise Fransız idare hukuku geleneğinin etkilerini de içinde barındıran, fakat kodifikasyona ve doğrudan aktarıma dayanmadan, filli resepsiyon olarak kendini göstermiştir (Karahanoğulları, 2004: 83). Cumhuriyet döneminde belirginleşen bu eğilimin, bu dönemin en etkili hukukçularından Sıddık Sami Onar’ın yaklaşımları ile kristalize olduğu ifade edilebilir. Diğer yandan, Onar ve onun temsil ettiği kamu hizmeti ekolü bir yandan idare hukuku literatürü içinde doktriner inşalarını gerçekleştirirken, diğer yandan da 1945’e kadar dünyada da hâkim olan “kamu yönetiminin kamu hukuku içinde kavrandığı” paradigmaya da uygun bir kamu hizmeti doktrinini de inşa etmişlerdir (Güler, 1994: 3). Öyle ki 20.yy’ın son çeyreğine kadarki kamu yönetimi literatüründe Onar’ın İdare Hukukunun Umumi

Esasları adlı eseri ve devamında kamu yönetiminin kamu hukuku ile kavrandığı eserler en çok atıf alan kaynaklardır (Özden, 1995: 76).

Bu doktrine göre kamu hizmeti bütün olarak kavranabilir, fakat hizmetin tatbikinde ve örgütlenmesinde idari farklılıkların olması o hizmetin icrasının gereklerine göre şekillenir (Onar, 1966: 60-61). Nihayetinde kamu hizmetinin ana özelliği ise kamu gücüne dayanarak icra edilmesidir (Onar, 1966: 58). Bunun temelinde ise kamu hizmetinin toplumun genelinin ihtiyaçlarına hitap etmesi kadar, toplum ve devletin kalkınması amacına da matuf olması yatar (Onar, 1966: 17). Aslında kamu hizmetinin kalkınmayla kurduğu bu ilişki hem 1945-80 arasında hâkim olan kamu yönetimi literatürünün (Güler, 1994: 3), hem de Türk modernleşmesinin idari örgütlenmeden beklentileriyle de uyuşan bir tutarlılığı yansıtır. Diğer yandan neyin kamu hizmeti olarak görülüp görülemeyeceği konusunda da kesin kriterler bulunmamaktadır. Kamu hizmeti kavramının ve devlet örgütlenmesinin kalkınma siyasetiyle uyumlu amaçsal ilişkisi, kamu hizmetinin kavramsal yapısını ve içeriğini etkilediği söylenebilir. Nihayetinde neyin kamu hizmeti olacağı ya da olmayacağına dair belirlenime dair tek metot, kamu hizmetinin kamu hizmeti oluşunu belirleyici tek merciinin devlet olacağı vurgusudur (Onar, 1966: 14).

Merkezi idare ve yerel idareler arasındaki ilişkinin kamu hizmeti boyutu ise bu ilişkiye göre izdüşümsel bir kamu hizmeti tasnifi ile şekillenir. Buna göre kamu hizmeti yerel ve genel kamu hizmeti olarak ikiye ayrılır. Fakat bu ayırım, yerel ve merkezi idarelerin birbirinden bağımsız otorite alanlarının varlığına dayalı bir kabulü kapsamaz. Aslında siyasal egemenliği temsil eden merkezi otoritenin yükümlülüğünde kamu hizmeti sorumluluğunun işlevsel ve teknik görev bölüşümüne dayalı bir tasnifini yansıtır. Yukarıda da değinildiği gibi kamu hizmeti ilkesel olarak bölünmez bir yapıdır. Nihayetinde kamu gücüne ve devletin tekçi egemenlik ilkesine dayanır.

Kamu hizmetinin içeriğine dair devletin belirleyici ayrıcalığı, kamu hizmetinin bu alt dallarında da kendini gösterir. Böylece yerel ve merkezi idarelerin sorumluluk alanlarının bir ayrımı olarak yerel ve genel kamu hizmeti kavramları ve bu kavramların muhtevasının belirlenmesi sorunsalı ortaya çıkmaktadır. Literatürde yerel idarelerin yerel kamu hizmetlerinin, merkezi idarenin ise genel kamu hizmetlerinin yürütülmesinden sorumlu olduğu kabul edilir (Özdenkoş, 1999: 80-82). Fakat bu kabulün devamında yerel ve genel kamu hizmetinin muhtevasına ilişkin, yerel kamu hizmetlerinin Anayasal ifade olan “mahalli ve müşterek” niteliği dışında belirgin ve net objektif şartların bulunmadığı belirtilmelidir. Bu noktada ise bu iki hizmet alanının ayırımına dair doktriner bir çözüm olarak hizmet gerekleri/icapları kavramı ortaya çıkmıştır.

Hizmet gerekleri/icapları kavramı, kamu hizmetine konu olabilecek her yeni alan için öncelikle onun kamu hizmeti olup olmayacağı, sonraki aşamada ise hangi kamu idaresinin yürütümünde olacağının sürekli yeniden üretildiği bir sürecin uzantısıdır. Diğer taraftan ise bu kavramın Türk siyasal geleneği içinde, idari ve siyasal merkezîyetçi geleneğin kendi otorite alanını sürekli olarak muhafaza eden hukuki bir araç olarak işlevselleştiği de söylenebilir (Heper, 2023: 143-144). Bu durumla uyumlu olarak hizmet gereklerinin/icaplarının kriterlerinin siyasal, bürokratik ya da teknik şartlara göre değişkenlik gösterebileceği tespitini yapılabilir. Hizmet icapları/gerekleri kavramının doktrinde edildiği bu konumun en somut etkileri ise 1961 ve 1982 Anayasalarında gözlemlenebilir. 1982 Anayasası'nın 126/1'inci ile 127/5'inci maddeleri ve 1961 Anayasası'nın 115/1'inci maddeleri, bu kavramsal setin yerel ve merkezi idarelerin kuruluşunda odak noktasını teşkil etmektedir.

Nihayetinde bu doktriner çatı içinde birincil kavram olarak kamu hizmeti, bu kavramın gerekleri olarak da kamu gücü ve kamu yararı (toplumsal ve siyasal kalkınma) kavramları temel noktayı oluştururken, hizmet icapları da bütün bu yapının yürütme aktörünün belirlenimini sağlamaktadır.

Sonraki bölümde izah edilen Osmanlı ve Cumhuriyet tecrübesi bu kavramsal yapı içinde istikrarlı ve kendi içinde tutarlı bir tavrı yansıtmaktadır. Bu tavır ise merkezi ile yerel yönetimler ayrımının pratik bir ayrım olduğu, aslında merkezi idarenin konumu etrafında yerel yönetimlerin tanımlanabildiği bir durum söz konusudur. Siyasal zeminde üniter devlet ve onun egemen hukukunun idari sahadaki izdüşümünün bir sonucu olarak yerel yönetimlerin karakteri tanımlanmaktadır (Güler, 2000: 23). Böylece yerel yönetimlerin yetki, görev ve etki sahaları, idari yapının bir parçası olmalarına ve siyasal tercihlerin etkilerine açık kaygan bir zemini doğurmaktadır. Haliyle vesayet ilkesinin dayandığı ve yerel yönetimlere istisnai müdahaleyi düzenleyen temel ilkeyi aşan bir yerel ve merkezi idare ilişkisi tarzı ortaya çıkmaktadır.

Bilindiği üzere Anayasa Mahkemesi tarafından yerel yönetimlerin özerkliğinin mutlak ve sınırsız kabul edilmediği vurgulanırken, bir yandan da merkezi idarenin yerel yönetimler üzerindeki idari vesayet yetkisi yerel yönetimlerin idari özerkliğinin istisnası olarak kabul edilir (AYM, 03.11.2011, E. 2011/11, K.2011/151). Yerel yönetimlerin özerkliğinin mutlak ve sınırsız olmadığı vurgusuyla, özerkliğin sınırlarının idari ile mali sahalarla belirlendiği tespiti ve ancak kanunla bu vesayet ilişkisinin düzenlenebileceği izah edilmektedir. Bu açıklama idari vesayetin Türk idari sistemi içindeki geleneksel tanımını yansıtmaktadır. Fakat yerel yönetimlerin geleneksel olarak idarenin bütünlüğü içinde merkezi idarenin uzantısı olarak kavrandığı bir zeminde, idari vesayet ilişkisinin doğası sürekli olarak yeniden tanımlanmaya açıktır. Bu durum ise öncesinde merkezi idarenin taşra birimleri vasıtasıyla ve il idaresi sistemi içinde kalarak idari vesayet ilişkisinin somutlaşmasından,

sonrasında idari vesayetın doğrudan merkezi idarenin asıl aktörlerine (bakanlıklar ve bağı kuruluşlarına) aktarılması ile somutlaştığı bir süreç olarak gözlemlenebilir (Karakaya ve Çiner, 2024: 235-237).

Özellikle merkezi ve yerel idareler arasındaki bu değişen ilişkinin ikinci durumu 2016 sonrasında yerel ve merkezi idarelerin ilişki tarzının temel yönünü belirlemektedir. Bu tarz yerel yönetimlerin görev ve yetki alanlarına doğrudan merkezi idarenin müdahalesi, hizmet yürütümünü üstlenmesi gibi idari çözümler olarak uygulamada yer bulmaktadır. Böylece yerel yönetimlerin merkezi idare ile olan ilişkisindeki kanunla öngörülebilir zeminde oluşacak ilişki tarzının aşındığı bir yapı doğmaktadır. Bu durumun aynı zamanda yerel ve merkezi idareler arasındaki ilişkide hakem konumunda olması gereken ve öngörülebilir hukuki nosyona dayalı ilkelerle hareket eden yargısal alanda da işlevsizleştirici etkiler doğurduğu söylenebilir.

Yukarıda tasvir edilen kuramsal yaklaşımın izleği içinde, siyasal eğilimlerle de örtüşerek, merkezi idarenin yerel yönetimler ile ilişkisinin hem hukuki hem de bir takım bürokratik araçlarla yeniden tanımlandığı bir tarihi akış ortaya çıkmaktadır. Nihayetinde birbirinden bağımsız hukuki alana sahip iki yapının ilişkisinden ziyade, idari merkezîyetçi kültürün yerel yönetimlere olan yaklaşımının var olduğu bir durum söz konusudur. Bu tarihsel akış, 1980 sonrasında kamu yönetimine dair siyasal ve kuramsal değişimler ile kırılıma uğramaya başlamasına rağmen 2016 sonrasında yeniden geleneksel tavra dönüş gözlemlenmektedir. Bu geleneksel tavır yerel yönetimlerin hizmet alanlarına, merkezi idarenin kurumsal araçlarının müdahalesine dayanan yeni bir görünümle şekillenmektedir.

2. Türkiye’de Merkezîyetçilik ve Yerel Yönetimlerin İlişki Yapısının Tarihselliği

Türkiye’de modern devlet araçlarının ve buna dayanan merkezi bürokratik devlet aygıtının inşası Tanzimat reformları ile başlayan programlı bir görünüm arz eder. Bu dönemde Tocqueville’in tanımladığı şekliyle (Tocqueville, 2016; 106-109) hem siyasal merkezîyetçiliğe hem de yönetsel merkezîyetçiliğe dayalı devlet organizasyonun yeniden düzenlenmesi, merkezîyetçi kültür olarak ifade edilen yapının da nüvesini oluşturur. Böylece yerel yönetimlerin Türkiye’de doğuşu ve yönetsel merkez karşısındaki konumu bu çerçevede anlam kazanır.

Bilindiği gibi yerel yönetimlerin -çalışma bağlamında da belediyelerin- Türkiye’de kuruluşu 1855 tarihli İstanbul Şehremaneti’nin tesisi ile başlar. Bu teşebbüsün devamında 1858’de Galata-Beyoğlu bölgesini içeren Altıncı Daire-i Belediye teşkilatı kurulmuştur. Belediyelerin kuruluşuna yönelik bu teşebbüsler tekil örnekler olarak yerel yönetimlerin başlangıç noktasını oluşturur. Sonrasında ise 1871 tarihli İdare-i Umûmîyye-i Vilâyât Nizâm-nâmesi’nde vilâyetlerde belediyelerin kurulacağına yönelik hükmün oluşmasıyla da belediyelerin kuruluşu ve yaygınlığı idari teşkilat içinde bir konum

kazanmıştır. 1877 yılında çıkan Belediye Kanunu ile belediye teşkilatının hukuki altyapısı tamamlanmıştır (Tekeli ve Ortaylı, 1978: 16-23).

Belediyelerin İmparatorluk tarihindeki bu gelişimi Cumhuriyet dönemine kadar -1912’de yapılan sınırlı yasal düzenlemeler dışında- istikrarını korumuştur. Bu dönemin belediye örgütlenmesi aslında, Tanzimat reformlarının idari teşkilat sahasında gerçekleştirdiği dönüşümlerin içindeki bir uzantıdır. Bilindiği gibi Tanzimat elitleri İmparatorluğun siyasi merkezîyetçiliğini Sultan mutlakîyeti altında güçlendirici bir çabanın içindeyken, siyasal merkezîyetçiliği de idari merkezîyetçilikle tahkim edici bir tavır ve reform programı uygulamıştır. Haliyle bu dönemin belediye örgütlenmesi de bir yerel yönetim birimi olarak yerel ve çevresel politik güçlerin idareye demokratik katılımına dayalı liberal değerlere yaslanmamaktadır.

Bu noktada üç temel saikin belediyelerin oluşumunda etkili olduğu görülmektedir. Bunlardan ilki belediye teşkilatları aracılığıyla batılı standartlarda yerel bayındırlık ve altyapı gibi kamu hizmetlerini yürütebilmek (Ortaylı, 1976: 96; Yerasimos, 2011: 524); ikincisi yerel temsili önceleyen batılı reform önerilerine dayanan politik baskıları gidermek (Ortaylı, 2008: 432-433) ile üçüncü olarak da yerel elitlerin idare meclisleri üyeliği ve belediye reisliği araçları ile idareye katılımını sağlayarak, Tanzimat reformlarına yönelik iş birliği sağlama ve yerel tepkileri yatıştırma amaçları zikredilebilir (Ortaylı, 2008: 435). Böylece yerel yönetimler bir yöneyle merkezîyetçi yaklaşımlar içinde eritilirken diğer yandan da siyasal meşruiyete katkı aracı olarak taşra elitlerinin merkezle ilişki kurma kanalı işlevini de üstlenmektedir (Yılmaz, 2014: 275). Tanzimat’ın erken döneminde taşrada oluşturulan vilayet, liva ve kaza meclisleri ile siyasal merkezde (İstanbul’da) ihdas edilen Prusya örneğiyle şekillenmiş Meclis-i Vala-yı Ahkam-ı Adliye’nin tanzimat elitlerinin siyasal meşruiyet inşasının temsili araçları olarak değerlendirilebilir (Seyitdanlıoğlu, 1999: 29). Temsile dayalı bu kurumsallaşma çabası her ne kadar vilayet, liva ve kaza meclisleri üyelerinin belirleniminde ve çalışma usullerinde merkezi idarenin sınırlarını belirlediği ve güdümlendiği bir görünüme sahip olmasına rağmen (Tekeli ve Ortaylı, 1978: 12), sonraki dönemde yerel yönetimlerin kuruluşuna yataklık eden işlevi de üstlenmiştir (Ortaylı, 1974: 142-145).

Diğer taraftan merkezîyetçi idari yapı ile başta Balkanlar olmak üzere imparatorluğun geniş coğrafi egemenlik sahasında Kavalalı Mehmet Ali Paşa ve Mısır örneğinde yaşanan merkezkaç siyasal meydan okumaları engelleme amacı da vurgulanmalıdır (Pınar, 2012: 7). Öyle ki 19.yy’ın ilk yarısından itibaren Arap (Campos, 2016: 26), Sırp (Aslantaş, 2007: 165), Bulgar (İnalcık, 1992: 111) ve Grek (Akşin, 2009: 167-168) entelektüeller-siyasal önderler aracılığı ile İmparatorluğun dağılmasına alternatif siyasal çözümlerinden biri olarak da temayüz eden ve sonrasında Jön Türkler

içinde Prens Sebahattin'in temsil ettiği adem-i merkeziyetçi ilkelere dayalı idari ve siyasal program, Tanzimat'tan itibaren yürütülen katı merkeziyetçi siyasetin alternatifi olarak konumlandığı görülmektedir (Tunaya, 2003: 61). Yalnız bu noktada Prens Sebahattin'in Tocquevielleci (Yetiş, 2015: 282) idari adem-i merkeziyetçi görüşlerinin (Yayla, 1984: 84), kendi kastının ötesinde siyasi muhtariyet/özerklik uslamlamasına yol açması, fikirlerine dönemin siyasal rekabet sahasındaki muhaliflerince yüklenen bir itham olduğu vurgulanmalıdır (Burgaç, 2018: 145-155).

Buna rağmen, başarısız Nizam-ı Cedid denemesinin sonrasında II. Mahmut ve devamında Tanzimat reformlarıyla inşa edilen siyasal merkeziyetçiliğe dayalı siyasal çözüm, II. Meşruiyet sürecinde de Jön Türklerin Ahmet Rıza Bey kanadının ve sonrasında Selanik grubunun merkeziyetçi siyasal yönelimleri ile örtüşme fırsatı bularak baskın merkeziyetçi siyaset tahkim edilmiştir (Tunaya, 1998: 99). Bu dönemde, anayasal tartışmalar içinde tevsii mezuniyet (yetki genişliği) ilkesinin merkeziyetçi yorumu (Yayla, 1984: 92-93) ile formüle edilen İmparatorluğun bu egemen vasfının hukuki ve idari ilke olarak tatbiki, uluslararası aktörlerin garantörlüğü ile özerkliği güvenceye alınmamış bölgelerde Vilayet Nizamnamesinin uygulanması ile somutlaştırılmıştır (Belge ve Reyhan, 2018: 249; Kral Abdullah, 2013: 69; Çiçek, 2007: 24). Nihayetinde II. Meşrutiyetin sağladığı kısmen güvenceli atmosferde dahi yerel yönetimlerin ve özelde de belediyelerin konumu, merkeziyetçi siyasal eğilimler tarafından baskılandığı görülmektedir (Ortaylı, 1974: 148). Bütün bu yapı içinde yerel yönetimler, idari merkezin taşrada kurduğu otoritenin işlevsel bir uzantısı ve merkezin yerel üzerindeki kontrol aygıtı işlevindedir.

Siyasal alanda yerel yönetilmelere yönelik bu yaklaşım hem belediye örgütünün hukuki güvencesizliğin hem de teşkilatın oluşturuluş yöntemleri ile uygulamada yansımaları bulmaktadır. Buna göre yerel yönetimler yine Batılı örneklerinde görüldüğü şekliyle komünal bir özerkliğe sahip değildir (Ortaylı, 2008: 435). Merkezin idari uzantısı olarak ayrı bir tüzel kişiliği temsil etmezler, yalnız şeklen II. Meşrutiyet ile tüzel kişilik edinmiştir (İsbir, 2017: 42; Ortaylı, 1974: 148). Diğer yandan da karar ve idare organlarının oluşumundaki yasal çerçeve merkezi idare ile bağımlı bir usûli süreci gerekli kılar. Öyle ki belediye başkanı ya memurlar ya da doğrudan eşraf arasından merkez tarafından tayin edilebilir veya görevden alınabilirken; belediyelerin idare meclislerinin oluşumu ise yine idare tarafından belirli şart ve kontenjan gerekleri içinde atamayla gerçekleştirilir (Turan, 2020: 4-9).

Aslında, çeşitli gelişimlerle birlikte, belediyelerin İmparatorlukta oluşan bu yapısı -1921 Anayasası'nın oluşturduğu ara dönem istisna olmak kaydıyla (Akın, 2023: 9)- Cumhuriyet dönemine de büyük ölçüde tevarüs edilmiştir (Ökde, 2023: 539). Cumhuriyet döneminin yerel yönetimler

sahasındaki en önemli atılımlarından biri 1930'da 1580 sayılı Belediye Kanunu ile gerçekleşmiştir. Bu düzenleme ile hem belediyelerin tüzel kişiliğinin hem de özerkliğinin güçlendirilmesi yönündeki adımlar ve belediye başkanının seçimine ilişkin gelişmeler yaşansa da belediyeler, merkezi idarenin bir parçası ve merkeziyetçi kültürün izdüşümü içinde konumlandırılmıştır. 1950'lerdeki çok partili hayat tecrübesinde de mevcut yerel yönetim yapısı içinde bir dönüşüm yaşanmadan, 1960'lardaki reform yıllarına gelinmiştir (Tekeli, 1983: 9).

1960'lar yerel yönetimler için "bitmeyen senfoninin" de başlangıcı olmuştur (Güler, 2000: 14). Öyle ki bu dönem büyük reform önerilerinin ve yerel yönetimlere yönelik zihniyet değişimlerinin tohumlarının atıldığı bir atmosfer oluşturmuş, buna rağmen aslında bu gayretler doğrudan yerel yönetimlerin statülerinin değişimine etkide bulunmamıştır (Emini, 2009: 34). İlgili dönemden 1980'lerin ortasına kadar geçen süreçte DPT'nin (Devlet Planlama Teşkilatı) kuruluşu ve çalışmaları yerel yönetimlerin idari yapı içindeki konumunun tartışıldığı bir atmosferi beslemiştir.

60'lardan itibaren DPT'nin de katkısı ile idari reform ve yerel yönetimler iki temel çalışma alanında gündeme gelmiştir. Bunlar; MEHTAP Raporu gibi reform önerisinden oluşan raporlar ve kalkınma planlarıdır. Aslında reform raporları ve kalkınma planları ilk yayınlandıkları döneme kadarki ana yaklaşım olan yerel yönetimlerin merkezi idarenin işlevsel bir uzantısı olduğu yönündeki kabulü muhafaza etmektedir. Bununla birlikte önceki dönemlerden farklı bir metodik yaklaşımla, 1966'da bitirilen "Türk Mahalli İdarelerinin Yeniden Düzenlenmesi Üzerine Bir Araştırma" adlı çalışma, odaklandığı konu bağlamından yerel yönetimleri bağımsız bir şekilde incelemiştir (Emini, 2009: 34). Yalnız bu çalışmada dahi yerel yönetimlerin kavranışı kalkınma, merkezi idareye yardımcı olma ve kimi noktalarda da merkezi idareye aşırı bir eklemleme ile özerkliklerinin dahi tartışmaya açıldığı bir mahiyet arz etmiştir (Yavuz, 1966: 7-12).

İlgili dönemde dikkat çekici asıl nüans ise yerel yönetimlerin sivil toplum, demokratikleşme ve katılım ile değil, ülke kalkınmasında siyasal ve idari merkezin üzerindeki yükün işbölümü içinde yerel yönetimlerle paylaştırılması amacının vurgulanmasıdır (Berkman, 1981: 211, 215). Yine bunun bir uzantısı olarak, DPT'nin gerek kalkınma planlarının gerek reform raporlarının ana öneri seti "merkezi idarenin geliştirilmesi" üzerine yapılan kurguya göre şekillenir (Aykaç, Yayman ve Özer, 2003: 175).

Yerel yönetimlerin, merkez karşısındaki bu edilgen kavranışının bir izdüşümü de dönemin akademik yazınında gözlemlenebilir. Bu çerçevede Özen'in 1975-1994 arası dönemde kamu yönetimi yazınında tespit ettiği yüksek atıf sayısına ulaşan akademik kaynakların kompozisyonu dikkat çekicidir. Buna göre akademinin de kamu yönetimi ve özelde yerel yönetimler bağlamında kullandığı

referanslar işlevsel örgüt modellerinden ve idare hukuku literatüründen oluşmaktadır (1995: 77-78). Yine yazar, bu referans seti içinde siyaset biliminin kayda değer bir ağırlığı bulunmadığını vurgulamaktadır (Özen, 1995: 96). İdari reformun yaratıcısı ve uygulayıcısı bürokratik kadroların/elitlerin beslendiği akademik bilgi üretim kanallarının bu noktadaki paydaş görüntüsü, Heper'in de tespit ettiği bürokratik merkeziyetçi siyaset ile akademik elitlerin idari merkeziyetçiliğe dayalı devlet örgütlenmesi öngörüsündeki uyumlulukla örtüşmektedir (Heper, 2023: 136-139). Merkezi bürokratik siyasetin yerel yönetimlere olan bakışı işlevsel sınırlar içinde kalırken, bu sınırların 70'li yılların ortasından itibaren kırılma eğilimi göstermeye başladığı da ifade edilebilir (Eke, 1985: 52). Yalnız, bu dönemde belediyelerin demokratikleşmenin aracı kurumları olduğu savunusu, sivil siyasal kanallarla da beslenen bir mahiyet kazanmaya başlamıştır (Tekeli, 1983: 10). Bu durum aynı zamanda, Türkiye'de partizan-sivil siyasetin ağırlığının bürokratik seçkinler üzerinde yıkıcı etkisiyle 1973'den itibaren hissedilmesiyle de ilişkilendirilebilir (Heper, 2023: 159).

80'lerde ise 12 Eylül ile yerel yönetimlerde merkezi denetimin güçlendirilmesi yeniden gündeme oturmuştur (Tekeli, 1983: 11). Diğer yandan da bu dönemin devamı, yerel yönetimlerin güçlendirilmesine yönelik eğilimlerin daha da somutlaştığı bir sürecin başlangıcı kabul edilebilir. Yerel yönetimlerin güçlendirilmesine yönelik siyasal söylemin iç siyasette görünürleşmesinin yanında, Türkiye'nin dünyadaki hâkim neo-liberal dönüşüme kendisini uyumlulaştırmasının da etkileri söz konusudur (Güler, 2016: 131). Sürecin dışsal etkilerinin önemli dayanakları olan IMF, Dünya Bankası, AB ve OECD etkisiyle desteklenen neo-liberal ilkeler çerçevesinde devletin küçültülmesi ve bunun paralelinde kamu hizmetinin yerelleşmesi siyasetini oluşturmaktadır (Emini, 2009: 38-41). Yeni kamu yönetimi paradigması içinde kamu yönetiminin desantralizasyonu (âdem-i merkezileşmesi), kamu sektörünün küçülmesi, saydamlık, hesapverilebilirlik ve vatandaş-müşteri odaklı yönetim anlayışının inşası dönemin ana dokusunu oluşturmaktır (Hood, 1991: 3). Bu çerçevede 80'lerin en önemli dönüşüm hamlelerinin, 1984'de Büyükşehir Belediyelerinin tesisi ve 1988'de Avrupa Yerel Yönetimler Özerklik Şartı'na (AYYÖŞ) Türkiye'nin imza atması olduğu ifade edilebilir.

80'lerin ortalarından itibaren büyükşehir belediyelerinin kuruluşuyla birlikte âdem-i merkeziyetçilik ve demokratik katılım söylemlerinin yerel yönetim politikaları odağı içinde değerlendirildiği görülmektedir (Al, 2004: 3). Buna karşın 1988'de AYYÖŞ'ün imza sürecinde, Türkiye'nin siyasal merkeziyetçilikle uyumlu olmayan maddelere şerh koyması, Türkiye'deki yerelleşmenin idari âdem-i merkeziyetçilik evleğinde gelişiminin de sınırlarını belirlemiştir. Böylece Türk idari sisteminde merkeziyetçi eğilimlerle ve âdem-i merkeziyetçi eğilimlerin salınımı etrafında yeni bir yön bulma arayışının da başladığı söylenebilir. Nihayetinde bu eğilimler, Türkiye'de yerel yönetimlerin merkezi

idare karşısındaki konumunun da yeniden tanımlanmasına yol açan etkileri daha da somutlaştıracak reform programlarını şekillendirmiştir.

Bu noktada Türkiye'nin idari sisteminde en köklü dönüşümü ihata eden teşebbüs ise 2003-2004 yıllarında gündemde olan “Kamu Yönetimi Temel Kanunu” tasarısı ile olmuştur. İlgili tasarının sahip olduğu ruh bariz bir Yeni Kamu Yönetimi paradigmasının etkilerini içinde barındırır. Tasarı, yerel yönetimlerin kamu hizmetlerinde ana aktör olarak kurgulanması ve merkezi idarenin yetkilerinin büyük bir bölümünün yerel yönetimlere devri (Al, 2004: 5) ile idari adem-i merkeziyetçi bir karaktere geçişin izlerini taşımaktadır. Tasarının bu niteliği hem tasarıya yönelik federatif çağrışımlara sahip olduğu gerekçesi ile eleştirileri beraberinde getirmiş (Azrak, 2004: 85-86) hem de merkezi idarenin yetki ve görevlerinin tahdidî belirlenmesinin Anayasal yapıya aykırılığına yönelik çekinceleri doğurmuştur (Pustu, 2004: 123). Nihayetinde tasarı ile modern Osmanlı-Türk idare tarihinde -1921 Anayasası ile oluşan ara dönem haricinde- ülkenin idari örgütlenmesi sahasında idari merkeziyetçi yaklaşımlar ikincil konumda kalmıştır. Bu durum aslında çalışmanın başından itibaren vurgulanan yerel yönetimlerin, merkezi idarenin işlevsel bir uzantısı olduğu yönündeki geleneksel yaklaşımın da terki anlamını taşımaktadır. Dönemin bu genel eğilimi, 2003 tasarısının yasalaşamamasına rağmen, 2004 ve 2005'deki İl Özel İdaresi Kanunu, Büyükşehir Belediyesi Kanunu ve Belediye Kanunlarının yenilenmesi ile etkisini kısmen korumuştur (Işıkcı, 2017: 181).

Bu dönemde bu üç temel yerel yönetim biriminin (İl Özel İdaresi, Büyükşehir Belediyesi ve Belediye) bütününe yönelik yeni kanunlaştırmalarda, en dikkat çekici siyasa tavrı ise yerel yönetimler üzerinde merkezi denetim ve idari vesayetin hafifletilmesi olmuştur. Özellikle belediyeler üzerindeki vesayet denetimin kapsamı, koşulları ve süreçleri daraltıcı bir yaklaşımla ele alınmıştır. Bütün bu sürecin akışında, 2000'lerin başında somutlaşan yerelleşme eğilimin Türkiye'nin iç dinamikleri kadar AB'ye üyelik sürecinin getirdiği etkiler de rol oynadığını vurgulanmalıdır (Özgür ve Cansever, 2022: 226). Bu eğilim hem içsel reform taleplerinin (Zengin, 2003: 197) hem de dışsal reform beklentilerinin kesiştiği bir zemin içinde kendisine yatak bulmuştur (Güler, 2000: 25-28).

2000'lere karakterini veren yerelleşme gündemi, 2016'dan itibaren yerini merkeziyetçi eğilimlere bırakmaya başlamıştır. Değişen bu tavırda ise öncelikle Türkiye'nin içsel siyasal koşullarının etkileri olduğu muhakkaktır. 2014'de Türkiye'nin güneydoğu şehirlerinde başlayan terör hareketleri, 2016'daki darbe teşebbüsü ve bunun ardından başlayan olağanüstü hâl dönemi ile yerel yönetimler üzerindeki idari merkeziyetçiliğin geleneksel gözetim ve denetim araçlarının da ötesinde merkezi idare kavrayışını beslemiştir (Turan, 2020: 15; Çiner ve Karakaya, 2024: 226). Bu dönemde öne çıkan merkezi idare araçları ise yargı denetiminden yalıtılmış olarak belediye organlarını -hem belediye

başkanlığında hem meclis üyeliğinde- görevden alma (Erdoğan, 2019: 260; Belediye Kanunu, m.45) ve belediyelerin hizmet yükümlülüklerinin sınırları belirgin olmayan yerindelik denetimiyle gözetim altına alınmasıdır (Belediye Kanunu, m.57).

2016'dan itibaren yaşanan bu gelişimin bir diğer görünümü ise merkezi idarenin yerel yönetimlerin görev ve yetki alanlarına ortak olarak doğrudan müdahalesi ile izlenebilir. İdare hukuku doktrininde 'ikame yetkisi' kavramı, bu türden müdahaleler için doktriner bir zemin oluşturmakla birlikte, ikame yetkisinin kanuni öngörüye ve kamu yararının zorunlu kıldığı hallerle sınırlı olması gerektiği kabul edilmektedir (Gündüz, 2016: 72). Buna karşın, merkezi idarenin ikame yetkisini aşan bir eğilim olarak, yerel yönetimlerin ve merkezi idarenin süreklilik arz eden bir şekilde kamu hizmet alanlarında kesişimler söz konusudur. Bu kesişimler ise belirli kamu hizmeti alanlarında merkezi ve yerel idareler arasında görev ve yetki bölüşümünden ziyade, yerel yönetimlerin görev ve yetki alanlarına, yerel yönetimlerle ilişkisiz bir şekilde doğrudan merkezi etkinliğin kurulması ile oluşmaktadır.

Merkezi ve yerel idareler arasında, 2016'ya kadar şekillenen bu ilişki tarzının bir uzantısı da kendisini hizmet alanlarındaki kesişimlerde göstermektedir. Literatürdeki yerel ve genel kamu hizmeti ayrımlarının aşılacak ve etkisiz kılınarak, merkezileşme eğilimlerinin yeni bir fiili görünümü olan hizmet alanlarındaki kesişimler sonraki bölümde değerlendirilecektir.

3.Yerel ve Merkezi İdareler Arasındaki Kamu Hizmeti Alanları Kesişimleri

Anayasa'da zikredildiği şekliyle, idarenin bütünlüğü, kamu görevlerinde birlik, toplum yararının korunması ve mahalli ihtiyaçların gerektiği gibi karşılanması koşulları doğrultusunda idari vesayet uygulanır. Aynı zamanda Anayasa Mahkemesi içtihatlarına göre, vesayet yetkisi hukukilik, kanunilik, koşullara bağlılık, öngörülebilirlik ve istisnailik kriterlerine dayanmaktadır (Gündüz, 2016: 67-76). İdari vesayet süreci bu hukuki nosyon zemininde merkezi idarenin taşra uzantısı olan mülki idare birimleri ve istisnai olarak bakanlıklar tarafından icra edilmektedir. Böylece vesayete dayanan müdahalelerin, objektif şartlara dayanarak öngörülebilir süreçlere göre şekillenerek tekil durumlarda filli neticeleri ortaya çıkmaktadır.

2016 ve özellikle 2019 sonrasında ise vesayet yetkisinin uzağında yeni bir müdahale tarzı gözlemlenebilmektedir. Bu tarz ise merkezi idarenin, yerel yönetimlerin hizmet alanlarına yönelik müdahalelerinde daha önce de değinilen merkezin ikame yetkisi etrafında şekillenmeden, yerel yönetimlerin işlevlerinde aşınmaya yol açan bir nitelik arz etmektedir. Böylece yerel ve merkezi idareler arasındaki ilişkide, merkez adına hareket eden mülki birimlerin de ihmal edilerek doğrudan bakanlıklar düzeyinde yerel yönetimlerin kamu hizmeti alanlarına müdahaleler gerçekleşmektedir.

Yeni tarz müdahalelerin kanunilik içinde gerçekleştiği vurgulanmalıdır. Fakat bu noktada kanunilik, klasik vesayet denetimi ya da ikame yetkisi durumlarında gözlemlenen hukuki araçların doğası dışında bir kanunilik düzenine sahiptir. Daha önce de değinildiği gibi merkez ve yerel ilişkilerindeki klasik yöntemlerin aşılması, bakanlıklar seviyesinde genel yetkiler ya da durumuna göre dönemlik yasal düzenlemelerden alınan kanuni yetkiler söz konusudur. Hukuk doktrinindeki genel yasa ve özel yasa ile istisnai olan yetki yelpazesinin olağanlaştırılması üzerinden bir tartışma çalışmanın kapsamı dışında kalmaktadır. Fakat yerel yönetimlerin özerk alanını zedeleyen kanunlaştırma süreçlerinin ve idari tasarrufların da Anayasal çerçeve içinde tartışmalı bir noktayı teşkil ettiği belirtilmelidir. Öyle ki AYM, idari vesayetin amaçları kapsamında demokratikleşme, yerel katılımcı yönetim ve toplumsal dayanışmayı artırma amaçlarını idari vesayetin amaçsal düzlemi içinde değerlendirmektedir (AYM, E.1987/18, K.1988/23).

Bu çerçevede merkezi idarenin doğrudan bakanlık teşkilatlarını kullanarak yerel kamu hizmeti alanına müdahaleleri ve yerel yönetimlerin işlevlerinde aşınmaya örneklik teşkil eden kamu hizmet alanları üç ana başlık altında toplanabilir. Bunlar; altyapı ve ulaştırma, kentleşme ve imar hizmetleri, sosyal ve kültürel mirasa yönelik hizmetlerdir. Burada sayılan bütün bu kamu hizmeti alanları doğaları gereği merkezi ve yerel idare birimlerinin iş birliği, eşgüdümü ve birbirlerini tamamlayıcı icrai yöntemleri ve süreçleri gerekli kılmakla birlikte, yerel yönetimlerin inisiyatif alanını daraltıcı bir ilişki tarzının oluştuğu kamu hizmeti sahaları olarak da temayüz etmektedir.

3.1.Altıyapı ve Ulaşım Hizmetleri

Büyükşehirlerde valiliklere bağlı olarak faaliyet gösteren Yatırım İzleme ve Koordinasyon Başkanlıkları (YİKOB), yerel yönetimler ile yetki kesişimleri bakımından kurumsal bir örnek olarak değerlendirilebilir. Merkezi idare adına gerekli görülen hallerde ve ilin ihtiyaçları çerçevesinde her türlü yatırım ve hizmetleri yürütmekten sorumlu olarak, tüzel kişiliğe de haiz bir kurum olarak 2012’de ihdas edilmiştir (1 Sayılı Cumhurbaşkanlığı Kararnamesi, m.273/1-6). YİKOB’lar bu alandaki en belirgin çalışmalarını da KIRDES Projeleri aracılığı ile yürütmektedir. KIRDES’in konusu olan kamu hizmetleri, belediyelerin yürütmekte olduğu temel altyapı hizmetleridir. YİKOB’ların merkezi idarenin doğrudan uzantısı oluşu, yerel hizmetlerin de merkezileşmesi ile yakından ilgili görülmektedir (Tosun ve Uslan, 2023: 279). İl Özel İdarelerinin ilga edilerek, bu idarelerin merkez adına gördüğü iş ve işlemlerin ikamesi amacına matuf olmanın ötesinde yerel hizmet alanına doğrudan merkezi müdahalenin kurumsallaşması söz konusudur. Bu durum aynı zamanda, büyükşehir belediyelerinin 2012’de fiziki hizmet alanlarının genişletip, il özel idarelerinin kaldırıldığı süreçte, ilgili kanun gerekçesinde dile getirildiği üzere yerel kamu hizmetlerinin

yürütümünde ölçek ekonomisi avantajlarından yararlanmada, kamu hizmetlerinde verimliliği ve etkinliği arttırmaya yönelik amaçlarla da çelişki arz etmektedir (TBMM, 2003: 11).

Altyapı hizmetleri bakımından YİKOB'un sahip olduğu geniş yasal zeminin dışında, yerel yönetimlerin proje bazlı ve spesifik birtakım kamu hizmetlerine müdahale alanını ise ulaşım hizmetleri sahası oluşturmaktadır. Bu alanda Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı'nın işlevleri söz konusu olmakla birlikte, belediyelerle yaşanan yetki çatışması iki temel gerekçe üzerinde şekillenmektedir. Bunlar, belediyelerin büyük ölçekli projeleri yürütecek mali imkanlardan yoksunluğu ve büyükşehirlerle yönelik hem merkezi idarenin hem de belediyelerin iştirakiyle oluşması gereken kapsayıcı ulaşım strateji yoksunluğudur (Öncü, 2007: 78). Proje finansmanları bakımından belediyelerin, merkezi idarenin onay süreçlerine bağımlılığı ve kendi öz kaynak yetersizliği, hizmet yürütümüne dair yasal zeminin (yetkili kurum belediyelerin) aşıldığı, fiili durumların olağanlaştığı ve nihayetinde karmaşık hizmet yürütümünün doğduğu bir atmosferi oluşturmaktadır (Öncü, 2007: 79).

3.2.Kentleşme ve İmar Hizmetleri

Kentleşme hizmetleri ve özelde kentsel dönüşüm politikaları, uygulama süreçleri bakımından imar yetkilerinin kullanımını da içeren bir alanı kaplamaktadır. Bu alan kentsel kültür, kentsel mekân bütünlüğü, kent ve mimari kimliğin yeniden üretildiği bir zemin olarak, kentsel alanı doğrudan yöneten birimler olarak yerel yönetimlerin ana yetkili olduğu bir uzamı oluşturmaktadır (Akpınar ve Can, 2024: 136). Bunun doğal bir uzantısı olarak da belediye kanunlarında kentleşmeye ve kentsel dönüşüme dair ana yetkili kurumlar olarak belediyelerin belirlenmesi söz konusudur.

Özellikle 1970'lerden itibaren belediyelerin kentsel dönüşüm ve yeni kentsel mekanların üretimde elde ettiği inisiyatif, 2000'li yıllardan itibaren TOKİ'de yaşanan kurumsal ve yasal dönüşüm ile TOKİ ve Çevre Şehircilik Bakanlığı inisiyatiflerinin baskın hale geldiği bir düzlem oluşturmuştur. Tabi bu dönüşüm yasal olarak kentsel alan üzerinde belediyelerin yetkili olduğu ama fiili durumda ise merkezi idarenin kent politikalarını belirlediği, hatta bu noktada belediyeleri de baskıladığı bir yapıyı da şekillendirmiştir (Erçetin, 2022: 1423). Kentsel dönüşümün ihata ettiği imar planı, çevre düzeni planları, kentin mimari ve sosyal kültürel dokusuna dair yerel hassasiyetlerini gözetilmesi, nüfus ve yapı yoğunluğunun kentsel saha üzerinde yeniden yerleştirilmesi, kentin bütününe uyumlu altyapı ve üstyapının uyumlulaştırması gibi aslında kent bütünlüğünü ilgilendiren birçok uygulama alanında belediyelerin devre dışı bırakıldığı, merkezi idarenin doğrudan belirlendiği bir yaklaşım söz konusudur (Yılmaz ve Bozdoğan, 2018: 448).

Böylece kentsel alanın belediyelerin değil doğrudan merkezi idarenin tasarruf alanı olarak yapılandırıldığı ifade edilebilir. Bu durum, yerel yönetimlerin kentsel politikaların oluşum ve yürütüm süreçlerine katılımını engellemekte; yerel ve merkez ilişkileri ise olağan hukuki ve idari mekanizmaların dışına çıkarak doğrudan merkezi idarenin belediyeleri dışlamasına yol açmaktadır. Böylece yerel taleplerin kentsel politika üretim süreçlerinden soyutlandığı bir düzlem ortaya çıkmaktadır.

3.3.Sosyal ve Kültürel Mirasa Yönelik Hizmetler

Belediyelerin sosyal alanla ilgili görevleri iki sahada belirginleşir. Bunlardan ilki -önceki başlığın da bir devamı olarak- kentsel dönüşüm ve kentsel mekân üretiminin toplumsal ihtiyaçlara göre şekillendirilmesidir. Bir diğeri ise dezavantajlı kent sakinlerine yönelik sosyal yardımlaşma imkanlarını da kapsayan sosyal belediyecilik faaliyetleridir.

Bu noktada ilk sahaya bakıldığında, kentsel mekânın yeniden üretimindeki merkezileşme ve yerel yönetimlerin soyutlanması, kent yoksulluğunun mekânsal yeniden üretiminin izalesi ve kent sosyolojisinin uyumuna dair yerel yönetimlerin ve yerel sakinlerin hassasiyetlerini gözeten kurumsal iletişim imkanlarının yoksunluğunu da beraberinde getirmektedir (Yılmaz ve Bozdoğan, 2018: 449). Kentsel mekân üretiminin, tüketim metası olarak konut üretiminin dışında, mübadele metası ve kentsel rantın paylaşımına yönelik şekillenişinin merkezileşme ile sağladığı uyum, kentsel mekân üzerinde üretilebilecek sosyal politikaların da ikincilleştiği ya da görmezden gelindiği bir yapıyı doğurmaktadır. Dolayısıyla kentsel mekâna dayalı sosyal politikaların üretiminde de belediyelerin işlevsizleştirilmesi söz konusu olmaktadır.

Bu durumun yanında kentsel kültürel mirasın korunmasına yönelik olarak da belediyeler ile Kültür ve Turizm Bakanlığına bağlı kurul ve kurumlar arasında eşgüdümlü olmayan kurumsal ilişki, bu mirasın genel kent kimliği bütünlüğü içinde işletilmesi ve restorasyonu noktalarında çatışmalı bir ilişki doğurmaktadır. Bu durumun oluşmasında tarihi eserlerin mülkiyetinden kaynaklı sorunlar başı çekmektedir. Merkezi idarenin bir uzantısı olan Vakıflar Genel Müdürlüğüne ait olan tarihi eserlerin korunma rejiminin özel mülkiyete tabi tarihi eserlerin koruma rejiminden ayrıcalıklı bir statüye sahip olması bu noktada ana sorun alanı olarak durmaktadır (5366 Sayılı Kanun, m.4). Diğer yandan tüm tarihi eserlerin statüleri üzerinde icrai ve resen karar alma yetkisine sahip olan koruma kurullarının oluşum ve karar süreçlerinde, yerel yönetimlerin etkin ve bağlayıcı katılım mekanizmalarının olmayışı zikredilmelidir. Bu iki durum, kentsel kimliğin oluşumda önemli bir yere sahip olan tarihi maddi kültürel mirasın sürdürülebilir bir yapı içinde ve yerel yönetimlerin sorumlu olduğu doğal evlekte şekillenmesinde olumsuz etkiler doğurmaktadır.

İkinci saha ise sosyal belediyecilik faaliyetleridir. Sosyal belediyecilik faaliyetleri bakımından merkez ve yerel ilişkilerinin analizi oksimoron olarak değerlendirilebilir. Fakat bu noktada sorunlu olan ilişki tarzı ise merkezi idarenin yerel yönetimlerin hizmet alanına girişi değil, yerel yönetimlerin sosyal belediyecilik algılarının sosyal yardımlar ile sınırlı oluşundan kaynaklanmaktadır (Ulusoy ve Tekdere, 2014: 20). Türkiye'de sosyal devlet ilkesinin bir uzantısı olarak merkezi sosyal yardım sistemi geniş bir faaliyet alanı ve imkân kaynağına sahipken, sosyal yardımlarda belediyelerin de yer alma kaygısı ve sınırlı sosyal belediyecilik algıları, iki kurumsal sahanın hizmet çakışmalarına yol açmaktadır (Berkün, 2017: 594). Buna karşın sosyal yardımlaşma alanındaki ortak veri, kanuni yetkilendirme ve bunlara dayalı olarak hizmet süreç ve aktörlerine ilişkin standardizasyon eksikliği de bu sahadaki karmaşık ve yerel ile merkezi idareye dayanan ikili yapının oluşumuna yol açmaktadır (Başer ve Kırılıoğlu, 2020: 1506). Dolayısıyla merkezi idarenin sosyal yardım düzeni hakkında net bir yasal ve idari kurumsallaşmaya yönelik standardizasyondan uzak tavrı bu sahanın da hizmet kesişimlerine konu olmasına neden olmaktadır.

4. Sonuç ve Öneri

Yerel yönetimlerin demokratikleşme ile kurduğu varsayımsal doğal ilişki, yerel yönetimlere dair oluşan literatürün de demokratik değerler üzerinden şekillendiği, subjektif bir alanın da inşasını beraberinde getirmektedir. Dolayısıyla yerel yönetimlere dair bu kurguda, yerel yönetimler ve merkezi idare ilişkisinde dikotomik bir karşıtlığın var olduğu kabulü kaçınılmaz olarak beslemektedir. Bu yaklaşım tarzı, Türkiye'deki yerel yönetimler ile merkezi idare arasındaki ilişkiyi, tarihi tecrübeden soyutlayarak ele almakta ve yerel ile merkezi idarenin iki bağımsız aktör gibi kendilerine alan açma mücadelesi verdiği, bu mücadelenin ise demokratik değerlerle örtüştüğü varsayımını doğurmaktadır.

Bu çerçevede çalışmanın birinci ve ikinci bölümlerinde, Türkiye'de yerel ve merkezi idarelerin ilişkilerinde, karşılıklı iki yönetim tarzının bağımsız bir alanı kaplayan niteliklerinden doğan bir ilişkiselliğinin olmadığı hem idare hukuku doktrinin çizdiği sınırlar hem de tarihsel gelişim itibarıyla izah edilmiştir. Böylece ilişki tarzının ana karakteri idari merkeziyetçi kültüre uyumlu olan ve bu kültür içinden doğan yerel yönetim olgusunun, merkezle kurduğu bağımlılık ilişkisine göre şekillendiği zemin üzerinden gerçekleşmiştir. Bu zemin ise iki kolona dayanmaktadır. Bunlardan ilki yerel yönetimlerin doğuşu ve hukuki yapılarının inşasının Türkiye'nin modernleşme ve kalkınma hedefleri içinde merkezi idare ile olan işbölümü üzerinden oluşumu; ikincisi ise bu hedeflerin kamu hizmeti doktrini üzerinden hukuki formalizme kavuşarak, kamu hizmetinin doğası bağlamında, yerel yönetimlerin merkezi idareyle organik bağımlılığını sürekli kılan hukuki çeperdir. Bu ilişkisellik ise

Keleş'in (2010: 96) ifade ettiği üzere kökenlerini Cumhuriyet devrimlerinin siyasal gündeminin oluşturduğu merkeziyetçi idare kültürü ile değil, İmparatorluktan itibaren tevarüs eden toplumsal ve siyasal kültürün modernleşme ve kalkınma gündemleriyle somutlaşan tarihsel arka plana yaslanmaktadır.

Böylece Türkiye'nin idaresinin temel karakteri olan idari merkeziyetçiliğin kendi içsel dinamiklerine erişildiği bir durumun tasvirine ulaşılmaktadır. Tarihsel olarak bu süreklilik 2000'lerde ise idare kültürünün yerellik üzerinden yeniden kodlanmaya çalışıldığı bir kırılmanın içine girdiği noktada 2016 sonrasında yeniden klasik görünümüne iltihak etmektedir.

Bu dönemin yeni merkeziyetçiliği ise iki şekilde kendini göstermektedir. Bunlardan ilki Çiner ve Karakaya'nın (2024) ortaya koyduğu üzere yetki genişliği ilkesinin yeni bir uygulama tarzına kavuşup, merkezi idarenin taşra teşkilatlarının yetki ve görevlerini aşındırması ve merkez adına otorite kullanımının doğrudan başkent teşkilatına aktarımı ile gerçekleşmektedir.

İkinci gelişme ise yerel yönetimler bağlamında, çalışmanın üçüncü bölümünde incelenen kamu hizmeti alanlarında yaşanan kesişimler üzerinden gerçekleşmektedir. Bu da yerel yönetimlerin genel yetkili kılındığı kamu hizmeti sahalarında, merkezi idarenin özel kanunlar ve düzenlemeler ile bu kamu hizmeti sahalarında eş yetkili, hatta yerel yönetimlerin etkinliğinin de aşındırılarak tek yetkili hale gelmesi ile ortaya çıkmaktadır.

Yerel ve merkezi idareler arasındaki bu yeni ilişki tarzı idari vesayet ve hizmet ikamesi gibi klasik enstrümanların dışında bir doğayı yansıtmaktadır. Dolayısıyla hukuki öngörülebilirliğin ve yerel özerkliğin de baskılandığı, yerel yönetimlerin merkezi idarenin kapsamı dışında özerk ve ayrıksı bir idari yapı olarak değil, merkezin varoluşsal sınırları içinde konumlandığı bir yapı olarak ortaya çıkmaktadır. Bu durum ise Türkiye'de yerel yönetimlerin gelişim tarihinin doğal seyrinde, idari merkeziyetçi kültürün yeniden üretiminin bir aracı olarak değerlendirilebilir.

Çalışmanın ortaya koyduğu bu neticelerin bir uzantısı olarak da Türkiye'deki yerel yönetimlere yönelik reform çalışmalarının izleyeceği metodik çerçeveye dair bir öneri ortaya çıkmaktadır. Buna göre; Türkiye'de yerel ve merkezi idareler arasındaki ilişkinin doğası, sadece demokratik değerlerle özdeşleşen ve bu değerleri merkeze alarak kurumsal yapılara odaklanılan reform izleklerini başarısız kılacak ontolojik zemin oluşturmaktadır.

Bu ilişki aynı zamanda -özellikle Cumhuriyet döneminde inşa edilen- kamu hizmeti nosyonundan doğan ve onu destekleyen hukuki formalizmin etki sahasını da dikkate almalıdır. Öyle ki bu iki yapı arasındaki ilişkinin yeniden kodlaması için sadece kurumsal yapıları dönüştürmeye odaklanan yasal

düzenlemelerin de ilerisinde, idare hukuku doktrinde de dönüşümünü sağlayacak kanunlaşmanın gereği ortaya çıkmaktadır. Bu ise kamu hizmetinin niteliğine yönelik ayrıma dair, hizmet icapları gibi siyasal değerlendirmelerle içeriği sürekli yeniden üretilebilen kavramsal araçların net bir içeriğe göre yeniden ele alınmasını işaret etmektedir. Böylece yerel ve merkezi idareler bağlamında kamu hizmeti yürütümünün aktörlerinin belirleniminde, hukuki formalizmin imkanları içinde net ve öngörülebilir bir yapının oluşumu sağlanabilir.

Kaynakça

- Akın, R. (2023). 1921 Teşkilat-ı Esasiye Kanunu'nun Hukuk Tarihimizdeki Önemi. İçinde: D Demirkent (der), *Bir Anayasal İmkân Olarak 1921 Anayasası*, İstanbul: Tarih Vakfı Yurt Yayınları: 1-15.
- Akpınar, A. & Can, A. (2024). Yerel Yönetimler ve Kent Estetiği İlişkisinin İncelenmesi: İstanbul İlçe Belediyeleri. *İnşa*, 2: 114-139.
- Akşin, S. (2009). *Jön Türkler ve İttihat ve Terakki*. Ankara: İmge Kitabevi.
- Aslantaş, S. (2007). *Osmanlı'da Sırp İsyanları*. İstanbul: Kitap Yayınevi.
- Aykaç, B., Yayman, H. & Özer, M. A. (2003). Türkiye'de İdari Reform Hareketlerinin Eleştirel Bir Tahlili. *Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 5(2): 153-179.
- Başer, D. & Kırılıoğlu, M. (2020). Türkiye'deki Sosyal Yardım Sistemine Yönelik Sosyal Hizmet Uzmanlarının Deneyimleri. *Toplum ve Sosyal Hizmet*, 31(4): 1486-1513.
- Belge, H., & Reyhan, C. (2018). Osmanlı Taşra İdaresinde Adem-i Merkeziyet Sorunu: Aynaroz Örneği. *OTAM Ankara Üniversitesi Osmanlı Tarihi Araştırma ve Uygulama Merkezi Dergisi*, 44: 221-254.
- Berkman, A. Ü. (1981). Planlı Dönemde İdari Reform Anlayışı ve Uygulaması: İdari Reformun Yönetilmesi Açısından Bir Değerlendirme. *ODTÜ Gelişme Dergisi*, 8(özel sayı): 207-225.
- Berkün, S. (2017). Türkiye'de Sosyal Belediyecilik Anlayışı. *Şarkiyat*, 9(2): 582-598.
- Burgaç, M. (2018). Osmanlı Devleti'nde Adem-i Merkeziyetçilik Tartışması (1876-1913). *Amme İdaresi Dergisi*, 52(2): 145-176.
- Campos, M. U. (2016). Osmanlı'nın Son Döneminde Filistin'de Yurttaşların Yaratılması, Yurttaşlığın Sorgulanması. İçinde: Y. Ben Bassat & E. Ginio (der), *Jön Türklerin Filistin'i*, İstanbul: Koç Üniversitesi Yayınları: 25-39.
- Çiçek, T. (2007). Şerif Hüseyin İsyanının Türk ve Arap Kimlik İnşa Süreçlerindeki Etkisinin Analizi. (Basılmamış Yüksek lisans Tezi). Sakarya: Sakarya Üniversitesi.
- Çiner, C. U. & Karakaya, O. (2024). Merkeziyetçiliğin Yeni Biçimi: Yetki Genişliği İlkesinin Değişen Uygulaması. *Memleket Siyaset Yönetim*, 19(42): 215-242.
- Eke, A. E. (1985). Anakent Yönetimi ve Yönetimlerarası İlişkiler. *Amme İdaresi Dergisi*, 18: 41-62.

- Emini, F. T. (2009). Türkiye’de Yerel Yönetimler Reformunun İç ve Dış Dinamikleri. *Yönetim Ve Ekonomi Dergisi*, 16(2): 31-48.
- Erçetin, C. (2022). Konut Sorununa Geçmişten Bir Bakış: Yerel Yönetimler ve Konut Sunumu. *İdealkent*, 13(37): 1410-1429.
- Erdoğan, O. (2019). Belediyelere Kayyum Atanması Uygulaması Üzerine Bir Değerlendirme. *Türk idare Dergisi*, 488: 245-264.
- Gündüz, F. E. (2016). Anayasa Mahkemesi Kararlarına Göre İdari Vesayet. *Dicle Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi*, 20(33): 63-89.
- Güler, B. A. (1994). Nesnesini Arayan Disiplin: Kamu Yönetimi. *Amme İdaresi Dergisi*, 27(4): 3-19.
- Güler, B. A. (2016). *Yeni Sağ ve Devletin Değişimi*. Ankara: İmge Kitabevi.
- Güler, B. A. (2000). Yerel Yönetimleri Güçlendirmek mi? Ademi Merkeziyetçilik mi?. *Çağdaş Yerel Yönetimler*, 9(2): 14-29.
- Heper, M (2023). *Türkiye’de Devlet Geleneği*. İstanbul: Doğu Batı Yayınları.
- Hood, C. (1991). A Public Management for All Seasons?. *Public Administration*, 69: 3-19.
- Işıkcı, Y. M. (2017). Türkiye’de İdari Reform Çalışmalarının Tarihsel Perspektif Açısından Değerlendirilmesi. *Anemon Muş Alparslan Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 5(1): 167-191.
- İnalcık, H. (1992). *Tanzimat ve Bulgar Meselesi*. İstanbul: Eren Yayıncılık.
- İsbir, K. B. (2017). Kamu Tüzel Kişiliği. (Basılmamış Doktora Tezi). Ankara: Gazi Üniversitesi.
- Karahanogulları, O. (2004). *Kamu Hizmeti*. Ankara: Turhan Kitabevi Yayınları.
- Keleş, R. (2010). Avrupa’ya Uyum Sağlama Sürecinde Türkiye’de Yerel Yönetimler. İçinde: N. Falay vd. (der), *Türkiye’de Yerel Yönetimlerin Sorunları ve Geleceği*, Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- Kral Abdullah. (2006). *Biz Osmanlı’ya Neden İsyan Ettik?*. İstanbul: Klasik Yayınları.
- Onar, S. S. (1966). *İdare Hukukunun umumi Esasları*. İstanbul: İsmail Akgün Matbaası.
- Ortaylı, İ. (1976). Osmanlı Kadı’sının Taşra Yönetimindeki Yeri. *Amme İdaresi Dergisi*, 9(1): 95-107.
- Ortaylı, İ. (2008). *Türk idare Tarihi*. Ankara: Cedit Neşriyat.

- Ortaylı, İ. (2011). Osmanlı İmparatorluğunda İdari Modernleşme ve Mahalli İdare Alanındaki Gelişmeler. *İdare Hukuku ve İlimleri Dergisi*, 3(1-3): 137-148.
- Ökde, F. (2023). Cumhuriyet'in Kuruluş Yıllarında Belediye Yapılanmasının Üzerinde Osmanlı Etkisi. *Akademik Hassasiyetler*, 10(Cumhuriyet Özel Sayısı): 511-536.
- Öncü, E. (2007). Kentiçi Ulaşımda Karar Süreçleri ve Karar Ölçütleri. *Ulaştırma Kongresi Bildiri Kitabı*, 65-82.
- Özgür, H. & Cansever, N. (2022). Türkiye'de 1991–2002 Döneminde Yerel Yönetim Reformu Çabalarına Dair Söylemler, Denemeler ve Gelişmeler. *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 22(1): 209-234.
- Özdenkoş, D. (1999). Merkezi Yönetim ile Yerel Yönetimler Arasında Görev Bölüşümü. *Gazi Üniversitesi İktisadi Ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 1(2): 77-95.
- Özen, Ş. (1995). Kamu Yönetimi Yazınımız ve Örgütler – Yönetim Çalışma Alanı: Tehlikeli İlişkiler. *Kamu Yönetimi Disiplini Sempozyumu: Kuram ve Yöntem Sorunları*, Ankara: TODAİE Yayını: 70-96.
- Pınar, H. (2012). *Babıali ve Hıdiv İsmail*. İstanbul: Kitap Yayınevi.
- Pustu, Y. (2004). Türkiye'de Mahalli İdareleri Yeniden Yapılandırma Çalışmaları. (Basılmamış Yüksek Lisans Tezi). Ankara: Gazi Üniversitesi.
- Seyitdanlıoğlu, M. (1999). *Tanzimat Devrinde Meclis-i Vala (1838-1868)*. Ankara: TTK Basımevi.
- TBMM (2003). Kamu Yönetimi Temel Kanunu Tasarısı ile İçişleri, Plan ve Bütçe ve Anayasa Komisyonları Raporları, No: 1/731, <https://www5.tbmm.gov.tr/tutanaklar/tutanak/tbmm/d22/c041/tbmm22041054ss0349.pdf> Son erişim tarihi, 19/01/2025.
- Tekeli, İ. & Ortaylı, İ. (1978). *Türkiye'de Belediyeciliğin Evrimi*. Ankara: Türk İdareciler Derneği.
- Tekeli, İ. (1983). Yerel Yönetimlerde Demokrasi ve Türkiye'de Belediyelerin Gelişimi. *Amme İdaresi Dergisi*, 16(2): 3-22.
- Tocqueville, A. de (2016). *Amerika'da Demokrasi*. İstanbul: İletişim Yayınları.
- Tosun, M. & Uslan, Y. U. (2023). İl Özel İdaresi İle Yatırım İzleme ve Koordinasyon Başkanlığı: Karşılaştırılmalı Nitel Bir Çalışma. *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, 78(4): 711-732.
- Tunaya, T.Z. (1998). *Türkiye'de Siyasal Partiler Cilt: 1 İkinci Meşrutiyet Dönemi 1908–1918*. İstanbul: İletişim Yayınları.

Tunaya, Z. T. (2003). *Türkiye’de Siyasal Gelişmeler (1876-1938)*. İstanbul: IBÜ Yayınları.

Turan, A. (2020). Osmanlı’dan Günümüze Türkiye’de Belediye Başkanlarının Göreve Gelmesi ve Görevden Alınması. *Çağdaş Yerel Yönetimler Dergisi*, 2(29): 1-19.

Ulusoy, A. & Tekdere, M. (2014). Türkiye’de Sosyal Belediyecilik Uygulamaları ve Siyasete Etkisi. *IV. Arap-Türk Sosyal Bilimler Kongresi*, Amman: Petra Üniversitesi: 1-26.

Yerasimos, S. (2011). Tanzimat’ın Kent Reformları Üzerine. İçinde: İ. Halil & M. Seyitdanlıoğlu (der), *Tanzimat*, İstanbul: Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları: 505-525.

Yavuz, F. (1966). *Türk Mahalli İdarelerinin Yeniden Düzenlenmesi*. Ankara: AÜ Basımevi.

Yayla, Y. (1984). *Anayasalarımızda Yönetim İlkeleri Tevsi-i Mezuniyet ve Tefrik-i Vezaif*. İstanbul: İstanbul Üniversitesi Yayınevi.

Yetiş, M. (2015). Tocqueville ve Merkeziyetçilik Sorunu. *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, 61(3): 279-308.

Yılmaz, Ö. (2014). Tanzimat Döneminde Osmanlı Taşra İdare Meclisleri (1840-1871). *History Studies*, 6(6): 253-280.

Yılmaz, O. & Bozdoğan, R. (2018). Türkiye’de Belediyelerin Mevcut Kentsel Dönüşüm Uygulamalarına Yönelik Tutumları: İstanbul İlçe Belediyeleri Üzerine Bir Araştırma. *İdealkent*, 9(24): 430-455.

Zengin, O. (2003). Kamu yönetimi Temel Kanunu Tasarısı Neyi İfade Ediyor. *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, 58(04): 193-204.

Extended Summary

Local municipalities in Türkiye have historically emerged and developed under the influence of a deep-rooted administrative centralization culture that perceives them not as independent administrative units but as extensions of the central authority whose roles and boundaries are strictly defined by the center. This culture is based on a historical model that includes the dynamics of Türkiye's modernization history and the mining public service doctrine that emerged together with these dynamics.

In this regard, the stability of the centralized historical model of the Turkish administrative system is significantly impacted by the idea of public service. Therefore, the idea of public service has also influenced how central and local management are positioned within the administrative structure. At the same time, similar consequences on how and by whom the concept of public service is formed, as well as how and by whom Türkiye's social classes determine who owns power, have been argued throughout the country's political shift history. In line with this framework, a context and historical model emerges in which the perspective of decision-makers on these two administrative structure styles is also shaped in the formation of the division of labor between central and local management.

A projective development in Türkiye's historical flow, which is associated with modernization and development, is also reflected in the duties of local and central administrations to perform public services, which are the origin of the concept of public service that evolved following a strict legal doctrine. The most evident outcome of this historical trend is that municipalities continue to exist by being restricted to the public service sectors that have been established by the central administration, in contrast to Western growth. This model, from the 19th century to the 21st century, has led to the relationship between central and local administrations, outside of the mutual relationship of the two masses sharing autonomous areas, to municipalities being a passive structure with clear boundaries by the center, an administrative structure subject to interventions.

Despite various attempts at historical rupture, this situation—which is known as Türkiye's administrative centralist tradition—presents a durable and ongoing effect. After 2016, when the centralist culture replicated itself, the study also focuses on the exclusionary intersections of the division of labor between local and central administrations in public service domains. These intersections can be seen in a setting where the traditional legal procedures—such as administrative tutelage and service substitution—that establish the link between central and local administrations have also been defeated. Under this new scenario, the central administration is either granted co-authority or implementation tactics that render the local administration's authorities ineffectual in many public service areas that fall under the purview of local administrations.

As is known, it is stated in the Constitution that administrative tutelage will be implemented under the conditions of the integrity of the administration, unity in public duties, protection of public interest, and proper meeting of local needs. At the same time, according to the precedents of the Constitutional Court, the tutelage authority is based on the criteria of legality, legality, dependence on conditions, predictability, and exceptionality. The tutelage process is carried out on the basis of this legal notion by the provincial administrative units that are the provincial extensions of the central administration and, exceptionally, by the ministries. Thus, interventions based on tutelage are shaped according to foreseeable processes based on objective conditions, and their actual results emerge in individual cases. After 2016 and especially after 2019, a new style of intervention can be observed far from the tutelage authority. This style, on the other hand, is a quality that leads to erosion in the functions of local administration without being shaped around the previously mentioned authority of the center to substitute in the interventions of the central administration in the service areas of local administrations. Thus, in the relationship between local and central administrations, interventions in

the public service areas of local administrations are made directly at the level of ministries, neglecting the provincial units acting on behalf of the center.

It should be emphasized that new types of interventions are realized within legality. However, at this point, legality has a legal order other than the nature of legal instruments observed in classical tutelage control or substitution authority cases. As mentioned before, by overcoming classical methods in central and local relations, general authorities at the level of ministries or legal authorities obtained from periodic legal regulations depending on the situation are in question. A discussion on the normalization of the range of authorities that is exceptional with general law and special law in the legal doctrine remains outside the scope of the study. However, it should be noted that the legalization processes and administrative dispositions that damage the autonomous area of local managements also constitute a controversial point within the constitutional framework. In fact, the Constitutional Court evaluates the aims of democratization, local participatory management, and increasing social solidarity within the scope of the objectives of administrative tutelage within the objective plan of administrative tutelage.

In this context, the interventions of the central administration directly using the ministry organizations in the local public service area and the public service areas that exemplify the erosion in the functions of local managements can be grouped under three main headings. These are infrastructure and transportation, urbanization and development services, and services for social and cultural heritage. While all these public service areas listed here require cooperation, coordination, and complementary executive methods and processes between central and local government units by their nature, they also stand out as public service areas where a relationship style that narrows the area of initiative of local managements is formed. Ultimately, the study analyzes these public service areas by classifying them in three main areas. These are Infrastructure and Transportation Services, Urbanization and Development Services, and Services for Social and Cultural Heritage. The intersections in the public service areas that become evident in these areas are created based on a certain classification and limitation. However, the most obvious intersection areas are focused on the Turkish experience. These areas also constitute areas where local managements are naturally authorized and are assumed to be authorized in the doctrine.

Thus, the historical model presented by the study is that the texture formed in the 19th century in the central and local relations, which are shaped based on a strong administrative centralization, has survived to the present day without any change. The findings reveal that these intersections have increasingly restricted local management, considering light of the processes of re-centralization that have gained momentum since 2016. Ultimately, these overlapping service areas are concrete indicators of how this historical model manifests and reproduces itself consistently within current administrative structures, as a lively and current reflection of the centralist tradition.

In the continuation of this situation, it also becomes clear that reform programs that will develop the autonomy of local managements without reconsidering the principled structure that is intertwined with the established administrative culture in the administrative law doctrine put forward within the framework of the concept of public service are also doomed to failure. This situation may be helpful in making sense of the failure of the attempts to reorganize the relations between local and central managements, especially in the early 2000s.

Türkiye Bankacılık Sektörü Kırılganlığı: ABD Ekonomi Politikası Belirsizliğinin Rolü

Ayşegül AYTAÇ EMİN¹

Öz

Bu çalışmada, ABD ekonomi politikası belirsizliğinin, Türkiye bankacılık sektörü kırılganlığı üzerindeki etkisi incelenmiştir. Bu amaçla, Türkiye bankacılık sektörü kırılganlıklarını belirlemek için öncelikle Bankacılık Sektörü Kırılganlık Endeksi oluşturulmuştur. Çalışma, 2005q4 ve 2023q4 dönemlerini kapsayan çeyreklik verilerle gerçekleştirilmiştir. Bu bağlamda, ABD ekonomi politikası belirsizlik endeksi Baker vd. (2016) çalışmasında oluşturulan aylık endeks, değerlerin ortalaması alınarak çeyreklik endekse dönüştürülmüştür. Analiz probit model kullanılarak gerçekleştirilmiştir. Çalışmanın bulgularına göre, ABD kaynaklı ekonomi politikası belirsizliği, Türkiye bankacılık sektörü kırılganlığı olasılığını arttıran önemli bir faktördür. Buna ek olarak, ABD ekonomi politikası belirsizliği değişkeni oluşturulan modelin açıklama gücünü ve öngörü gücünü yüksek oranda arttıran bir faktör olarak tespit edilmiştir. Çalışmada ekonomik büyüme, enflasyon, faiz oranı, düzenleyici sermayenin risk ağırlıklı varlıklara oranı, aktif karlılığı, özel sektöre verilen kredilerin GSYH'ye oranı ve net açık döviz pozisyonunun sermayeye oranı değişkenleri de Türkiye bankacılık sektörü kırılganlıkları üzerinde istatistiksel olarak anlamlı bulunmuştur.

Anahtar Kelimeler: Bankacılık Sektörü Kırılganlığı, Ekonomi Politikası Belirsizliği, Probit Model

Banking Sector Fragility in Turkey: The Role of US Economic Policy Uncertainty

Abstract

This study analyzes the impact of US economic policy uncertainty on the fragility of the Turkish banking sector. For this purpose, the Banking Sector Fragility Index is constructed to determine the fragile periods of the Turkish banking sector. The study is based on quarterly data covering the 2005q4 and 2023q4 periods. In this context, the monthly index of US economic policy uncertainty constructed by Baker et al. (2016) was converted into a quarterly index by averaging the values. The analysis is conducted using the probit model. According to the findings of the study, US economic policy uncertainty is an important factor that increases the probability of Turkish banking sector vulnerability. In addition, the US economic policy uncertainty variable is found to be a factor that highly increases the explanatory power and predictive power of the model. Economic growth, inflation, interest rate, regulatory capital to risk-weighted assets ratio, return on assets, loans to private sector to GDP ratio and net open FX position to capital ratio variables are also found to be statistically significant on Turkish banking sector vulnerabilities.

Keywords: Banking Sector Fragility, Economic Policy Uncertainty, Probit Model

Geliş Tarihi
(Received)
20.12.2024

Kabul Tarihi
(Accepted)
22.03.2025

Yayımlanma Tarihi
(Published)
18.04.2025

¹ Öğretim Görevlisi, Ankara Sosyal Bilimler Üniversitesi, Rektörlük, aysegulaytac.emin@asbu.edu.tr, ORCID: 0000-0001-8086-0091.

Bu makaleye atıfta bulunmak için: Aytaç Emin A. (2025). Türkiye Bankacılık Sektörü Kırılganlığı: ABD Ekonomi Politikası Belirsizliğinin Rolü. *Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 27 (1), 267-290. <https://doi.org/10.26745/ahbvuiibfd.1604518>.

To cite this article: Aytaç Emin A. (2025). Banking Sector Fragility in Turkey: The Role of US Economic Policy Uncertainty. *Ankara Hacı Bayram Veli University Journal of the Faculty of Economics and Administrative Sciences*, 27 (1), 267-290. <https://doi.org/10.26745/ahbvuiibfd.1604518>.



Giriş

Ekonomi politikası belirsizliği, finansal piyasaları ve bankacılık sektörünü etkileyen önemli bir faktördür. Ekonomi politikası belirsizliği, kredi verme kapasitesinin düşmesi, kredi arzı sıkışması ve yüksek sistemsel riskler gibi doğrudan ve dolaylı etkiler yaratarak, finansal sistemin etkin bir şekilde işleyişinin önünde bir engel oluşturmaktadır. Buna ek olarak, belirsizliğin artması, firmaların yatırım kararlarını ertelemesine ve hane halklarının tüketim harcamalarını kısımasına yol açmakta; bu da bankaların kredi portföyünü olumsuz etkileyerek, bankaların finansal sağlığını tehdit etmektedir (Bordo vd., 2016; Chi ve Li, 2017).

2008 yılında yaşanan finansal kriz ve ABD'de artan politika anlaşmazlıklarını takiben, özellikle ekonomi politikaları ve finansal kararlarla ilgili belirsiz politikalar hakkında artan ve büyüyen endişeler söz konusu olmuştur (Baker vd., 2016). Küresel kriz sonrasında, özellikle ABD ve Avrupa'da vergilendirme, maliye, para politikası ve düzenlemelerle ilgili belirsizlikler ekonomik sıkıntıları da beraberinde getirmiştir. İşsizlik, gelir eşitsizliği, göç ve petrol fiyatlarındaki dalgalanmalar gibi sorunlar küresel ekonomileri daha karmaşık hale getirirken, politika belirsizlikleri de ekonomik büyümeyi yavaşlatan önemli bir etken olmuştur (Al-Thaqeb ve Algharabali, 2019). Belirsizlik, teknoloji ve küreselleşmenin toplumsal yapılar üzerindeki dönüştürücü etkileri nedeniyle daha önce görülmemiş bir önem kazanmıştır. Bu bağlamda, Baker vd. (2016), ekonomik politika belirsizliğini ölçmek amacıyla, hükümetlerin ekonomik politikalara ilişkin belirsizliklerini nicel olarak değerlendiren önemli bir gösterge olarak Ekonomik Politika Belirsizliği (EPBE) Endeksi'ni geliştirmiştir. Endeks, gazetelerdeki haberler, finansal piyasa göstergeleri ve ekonomik politika ile ilgili haberleri analiz ederek, ekonomik belirsizliğin düzeyini ölçmektedir. Yazarlar, EPBE endeksinin özellikle bankacılık sektörü ve finansal piyasalar üzerinde doğrudan etkiler yarattığını vurgulamaktadır. Bu noktada, ABD, küresel finansal sistemdeki merkezi rolü nedeniyle, ekonomik politika belirsizliğinin küresel etkileri açısından özel bir yere sahiptir. ABD'deki ekonomik politika belirsizlikleri dönemleri, yalnızca ülke içindeki bankacılık sektörü değil, dünya çapındaki finansal piyasalar ve ülkelerin reel ekonomik aktiviteleri üzerinde de kritik bir rol oynamaktadır (Colombo, 2013; Gauvin vd., 2014; Kido, 2016; Trung, 2019). ABD'nin finansal piyasalar üzerindeki etkisi, doların küresel rezerv para birimi olması ve ABD'nin dünya ekonomisindeki önemli payı ile güçlenmektedir. Bu nedenle, ABD'deki ekonomik politika belirsizliği, küresel finansal sistemdeki dengenin korunması açısından kritik bir faktördür. Buradan yola çıkarak, bu çalışmada, Amerika Ekonomik Politika Belirsizlik Endeksi'nin, Türkiye'deki bankacılık sektörü kırılganlığı üzerindeki etkisi incelenmiştir. Bu amaçla, ilk olarak kırılganlık dönemlerini belirlemek amacıyla Türkiye için bir bankacılık sektörü kırılganlık endeksi (BSKE) oluşturulmuştur. ABD ekonomik politika

belirsizliğinin ölçütü olarak ise Baker vd. (2016) tarafından geliştirilen Ekonomi Politikası Belirsizlik Endeksi ölçütü kullanılmıştır. Buna ek olarak, ilgili literatür göz önüne alınarak modelin açıklayıcı gücünü arttırmak amacıyla bankacılık sektörü ve makroekonomik değişkenler dahil edilmiştir.

Mevcut bilgiye göre, ABD EPBE ile Türkiye bankacılık sektörü kırılganlıkları arasındaki ilişkiyi inceleyen bu çalışma, literatürde bu konuda yapılan ilk girişim niteliğindedir. İlgili literatürde, ekonomi politikası belirsizliğinin hisse senetleri getirileri, ekonomik aktivite, hisse senedi piyasasındaki başlıca sektör endeksleri gibi etkileri incelenmesine rağmen (Kocaarslan, 2020; Yıldırım vd., 2023) endeksin, bankacılık kırılganlıkları üzerindeki etkisi alanında bir boşluk vardır. Bu çalışmanın amacı, ilgili literatürdeki bu boşluğu doldurmaktır. Bu çalışma birçok yönden literatüre katkı sağlamaktadır. Ekonomik politika belirsizliği ile bankacılık sektörü arasındaki ilişki, yalnızca akademik araştırmalar için değil, aynı zamanda politika yapıcılar için de kritik bir öneme sahiptir. Belirsizlik dönemlerinin bankacılık sektörüne olan olumsuz etkisi hem sektörel hem de makroekonomik düzeyde zincirleme sonuçlar yaratabilmektedir. Literatürde, ekonomik politika belirsizliği kaynaklı risklerin etkilerini hafifletmek için güçlü yönetim mekanizmaları, finansal düzenlemeler ve etkili kriz yönetimi stratejilerinin önemi sıklıkla vurgulanmaktadır (Demirgüç-Kunt & Huizinga, 1999; Zhang vd., 2021). Bu nedenle, ekonomik politika belirsizliğinin bankacılık sektörü üzerindeki etkilerinin tespit edilmesi, finansal istikrarı artırıcı politika önerilerinin geliştirilmesi açısından da oldukça önemlidir. Bu bağlamda, bu çalışmada elde edilen bulguların, yalnızca Türkiye özelinde değil, benzer özellikler taşıyan gelişmekte olan ülkeler için de politika yapıcılar ve bankacılık sektörü aktörleri açısından önemli bir rehberlik sağlayacağı öngörülmektedir.

Çalışmanın giriş bölümünü literatür taraması takip etmektedir. Üçüncü bölümde çalışmanın veri seti ve kullanılan metodoloji açıklanmaktadır. Dördüncü bölümde ekonometrik analize ilişkin sonuçlar verilmektedir. Son bölüm, çalışmanın sonuç bölümünü açıklamaktadır.

1. Literatür Taraması

Ekonomi politikası belirsizliği, ekonomik koşullara ilişkin öngörülebilirlikleri azaltarak, çeşitli kanallarla bankaların istikrarını zayıflatmakta ve finansal kriz riskini arttırmaktadır. Mishkin (1999), belirsizliğin artmasının asimetric bilgi sorunu yarattığını ileri sürmüştür. Başka bir deyişle, belirsizlik; bankaların borçluların kredi itibarını değerlendirmesini zorlaştırarak, özelliklerini belirsiz hale gelmesine sebep olmaktadır. Bu da bankalar için kredi riskleri arasında ayırım yapmayı zorlaştırmaktadır. Dolayısıyla belirsizlik dönemleri, işlem maliyetinin artmasına ve kredilerde düşüşe sebebiyet vererek yatırımlarda ve ekonomik faaliyetlerde daralmaya neden olmaktadır (Aman vd., 2024). Buna bağlı olarak düşen kredi talepleri, belirsizlikle birlikte oluşan yeniden kredi

fiyatlandırması ile birleştiğinde, bankalar üzerinde ek baskılar yaratmaktadır (Ozili, 2022). Diğer bir taraftan ise, ekonomi politikası belirsizliği, bankaların kredi verme kapasitesini ve isteğini etkileyen önemli bir unsurdur. Buna ek olarak, alıcıların yükümlülüklerini geri ödeme kapasiteleri üzerinde de olumsuz etkiler yaratmaktadır. Karadima ve Louri (2021), Euro bölgesi ülkelerindeki 507 bankayı dahil ettikleri çalışmalarında ekonomi politikasındaki belirsizliğin, takipteki kredilerdeki değişiklikler üzerinde doğrudan pozitif bir etkisi olduğunun altını çizerek, belirsizliğin varlık kalitesi üzerindeki olumsuz etkilerinin önemini vurgulamıştır.

Yüksek belirsizlik seviyeleri, firmaların yatırımlarını ve işe alım faaliyetlerini geçici olarak durdurmalarına yol açarak, verimlilik artışında düşüşe neden olmaktadır. Belirsizlik şoklarından kaynaklanan oynaklık orta vadede, çıktı, istihdam ve verimlilik üzerinde olumsuz etkilere sebep olmakta ve dolayısıyla kısa ve keskin durgunluklar yaratmaktadır. Buna ek olarak, yüksek belirsizlik dönemleri, firmaların ve hanehalkların yatırım ve tüketim kararı süreçlerini geciktirmektedir (Bloom, 2009). Bu gecikmeler, bankaların kredi verme taleplerini düşürerek, kredi büyümesinin kısıtlanmasına ve bankaların karlılığının düşmesine neden olmaktadır (Gilchrist vd., 2014; Gulen & Ion, 2016; Wang vd., 2014). Gilchrist vd. (2014) 1963q3-2012q3 dönemlerini arası için 11.303 Amerikan firması verileri kullanarak yaptıkları çalışmada, belirsizliğin kredi arzını etki ederek döngüsel olmayan kredi marjı ve kaldıraç yaratarak, yatırımlar üzerinde olumsuz etki yarattığını göstermiştir. Buna ek olarak, ekonomi politika belirsizliği, yatırım, işsizlik ve büyüme gibi reel ekonomik faaliyetler üzerinde de olumsuz etkiler yaratmaktadır. Örneğin, Colombo (2013) yılında yapmış olduğu çalışmada, ABD ekonomi politikası belirsizliğinin Euro Bölgesi ülkelerinde enflasyon ve üretiminde ciddi olumsuz etkilere sebep olduğunu göstermiştir. Carrière-Swallow ve Céspedes (2013), 40 gelişmiş ve gelişmekte olan ülke ekonomisini analiz ederek yaptıkları çalışmada, ABD ekonomi politikası belirsizliği şoklarının, her iki ülke grubunda da yatırımlara ve tüketime negatif etki ettiğini vurgulamışlardır. ABD ekonomi politikası belirsizlik şokunun, gelişmekte olan ülkeler üzerindeki yayılma etkisini inceleyen Trung (2018), belirsizlik şoklarının gelişmekte olan ülke ekonomilerinde büyüme, yatırım, tüketim, doğrudan yabancı yatırımlar ve ihracat üzerinde negatif etkiye sahip olduğunu göstermiştir. Haziran 1990 ve Şubat 2012 yıllarını arasında 10 gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeyi dahil ettiği çalışmada Krol (2014), ülke spesifik ve ABD ekonomi politikası belirsizliklerinin döviz kuru oynaklığına olan etkisini incelemiştir. Buna göre ülke spesifik ve ABD ekonomi politikası belirsizliklerin, döviz kuru oynaklığının doğrudan arttırdığını göstermiştir. Bu çerçevede, Güney (2020), kısa dönemde ABD ekonomi politikası belirsizlik endeksi, Dolar/TL kurundaki oynaklığına negatif etkilerken, uzun dönemde pozitif etkilediğini vurgulamıştır.

Literatürde aynı zamanda, ABD ekonomi politikası belirsizlik endeksinin, hisse senedi piyasalarına olan etkisi de incelenmiştir. Örneğin, Kocaaslan (2020), ABD ekonomi politikası belirsizliğinin Borsa İstanbul piyasasındaki, mali, sınai ve teknoloji endeksleri olmak üzere, üç ana sektör endeksi arasındaki oynaklık yayılımlarını incelemiştir. Sonuçlara göre, ana sektör endeksleri ile ABD ekonomi politikası belirsizliği arasındaki yüksek oynaklık yayılımları olduğu görülmektedir.

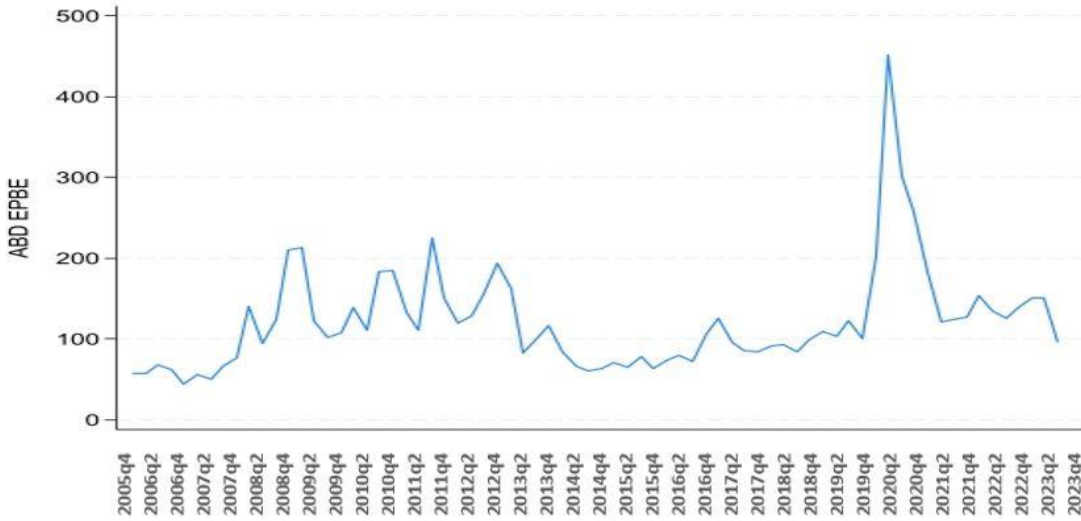
Amerika ekonomi politikası belirsizlik şokları, sermaye akışı kanalı ile de ülke ekonomilerine etki etmektedir. Bu bağlamda, Gauvin vd. (2014) söz konusu belirsizlik şoklarının gelişmekte olan piyasalara hem tahvil hem de hisse senedi akışını önemli ölçüde azalttığını belirtmiştir. Buna ek olarak, ekonomi politikası belirsizliği risk primi kanalı ile de ülkelerin ekonomik aktivitesine etki etmektedir. Bu bağlamda, yüksel belirsizlik dönemlerinde risk priminin artarak dış finansman borçlanma maliyetlerinin yükselmesi, özellikle gelişmekte olan ülkelerdeki finansal kısıtların varlığının daha hissedilir olmasına neden olmaktadır (Arellano vd., 2010; Carrière-Swallow & Céspedes, 2013; Gete & Melkadze, 2018). ABD ekonomi politikası belirsizliğinin küresel finansal piyasalara olan etkisini inceleyen Kido (2018), ABD ekonomi politikası belirsizliğinin küresel finans piyasalarının önemli bir itici gücü olduğu analiz ederek, ABD ekonomi politikası belirsizliğinin finansal piyasalardaki dalgalanmaların önemli bir kaynağı olduğunu vurgulamıştır. Çalışma sonuçlarına göre, ABD ekonomi politikası belirsizliği reel hisse senedi fiyatını olumsuz etkide bulunmaktadır.

2. Veri Seti ve Metodoloji

Bu çalışmada, ABD ekonomi politikası belirsizliğinin, Türkiye bankacılık sektörü kırılganlığı üzerindeki etkisi 2005q1 ve 2023q4 dönemlerine ait çeyreklik veriler kullanılarak incelenmiştir. Çalışmada, ana açıklayıcı değişken olarak kullanılan ABD ekonomi politikası belirsizliği, Baker vd. (2016) tarafından oluşturulan Ekonomi Politikası Belirsizlik Endeksi (EPBE) kullanılarak ölçülmüştür. EPBE, Baker vd. (2016) tarafından üç bileşenin ağırlıklı ortalaması olarak türetilmiştir. Buna göre ilk bileşen, ekonomik politika belirsizliği ile ilgili haberlerdir. Yazarlar, Ocak 1985'ten itibaren her ay politika ile ilgili belirsizlik hakkındaki haberlerin hacmini ölçmektedir. Bu işlem, on büyük gazetenin arşivleri taranarak ve 'belirsizlik' veya 'belirsiz' terimlerinden en az birini, 'ekonomik' veya 'ekonomi' terimlerinden en az birini ve 'kongre', 'mevzuat', 'beyaz saray', 'düzenleme', 'federal rezerv' veya 'açık' terimlerinden en az birini içeren makalelerin sayısı sayılarak yapılmaktadır. Her bir aylık gazete düzeyindeki seri 1985'ten 2009'a kadar birim standart sapmaya standardize edilip ve aylara göre on gazetenin ortalamasını alınmaktadır. Son olarak, bu on seri daha sonra birim standart sapmaya normalize edilmektedir. İkinci bileşen, vergi kanununda gelecekte yapılacak değişikliklerle

ilgili belirsizlik düzeyini ölçmektedir. Bu bileşen, Kongre Bütçe Ofisi'nin yakın gelecekte sona erecek vergi hükümlerine ilişkin verileri kullanılarak, önümüzdeki on yıl içinde sona erecek tüm vergi hükümlerinin gelir etkilerinin iskonto edilmiş değeri ile tahmin edilmektedir. Üçüncü ve son bileşen, gelecekteki para ve maliye politikalarına ilişkin tahmin anlaşmazlığını ortaya koymaktadır. Tahmin verileri, Philadelphia Federal Rezerv Kurulu tarafından sağlanan ve tüketici fiyat endeksi ile tüm hükümet düzeylerinin mal ve hizmet alımlarına ilişkin tahminleri elde etmek için yaygın olarak kullanılan Profesyonel Tahminciler Anketinden elde edilmiştir. Tahmin uyumsuzluğu endeksi genellikle bu iki tahminin çeyrekler arası aralıklarının ortalaması alınarak elde edilir. Ekonomi politikası belirsizliğinin genel ölçüsünü elde etmek için, üç bileşenin her biri önce normalize edilir. Daha sonra haber bazlı bileşen için yarısı, vergi bileşeni için altıda biri ve tahminci anlaşmazlığı bileşeni için üçte biri ağırlık kullanılarak elde edilen serilerin ağırlıklı ortalaması hesaplanır (Baker vd., 2016). Bu çalışmada, ABD için oluşturulan aylık EPBE, değerlerin ortalaması alınarak çeyreklik endekse dönüştürülmüştür (Ahir vd., 2022; Bachmann vd., 2013).

Şekil 1: ABD EPBE, 2005q4-2023q4



Şekil 1, 2005'in ilk çeyreği ve 2023 son çeyreği dönemleri arasında ABD EPBE trendini göstermektedir. Endeks söz konusu dönem aralığında dalgalanmalar sergilemiştir. Beklendiği üzere 2008 yılında yaşanan ABD kaynaklı finansal kriz ile birlikte ABD EPBE yükselmiştir. 2013 yılı sonlarına doğru endeks değerinde düşüş trendi başlamış ve 2014-2019 yılları arasında kısmen daha stabil bir değişim gözlemlenmiştir. COVID-19 pandemisi ile birlikte 2020-2021 yılları arasında en yüksek değerine ulaşmıştır.

Ampirik analize makroekonomik ve bankacılık sektörü kontrol değişkenleri de eklenmiştir. Tablo 1, analizde kullanılan değişkenlerin tanımlarını ve veri kaynaklarını göstermektedir. Makroekonomik değişkenler, ilgili literatürün dikkatli bir şekilde incelenmesi sonucu, çalışmalarda anlamlı sonuçlar veren değişkenler ile oluşturulmuştur (Demirguc-Kunt & Detragiache, 1998; Filippopoulou, 2024; Hardy & Pazarbaşıoğlu, 1999; Kaminsky & Reinhart, 1999; Laeven & Valencia, 2020). Bankacılık sektörü değişkenleri ise, IMF'nin açıkladığı temel finansal sağlamlık göstergeleri göz önüne alınarak oluşturulmuştur. Buna göre, bankacılık sektörü değişkenleri, sermaye yeterliliği, varlık kalitesi, kazanç ve karlılık, likidite ve döviz kuru risk değişkenlerini kapsamaktadır. Çalışmada, Türkiye bankacılık sektörü kırılganlığı, Bankacılık Sektörü Kırılganlık Endeksi (BSKE) ile belirlenmiştir.

Tablo 1: Değişkenler, Tanımlar ve Kaynaklar

Değişken	Tanım	Kaynak
Bağımlı Değişken		
Bankacılık Sektörü Kırılganlık Endeksi (BSKE)	Bankacılık sektöründeki kırılganlığı döviz kuru riski, mevduat riski ve kredi riskini dikkate alarak ölçmektedir.	Banka mevduatları, takibe dönüşüm oranı ve bankaların yurtdışı yükümlülüklerinin standartlaştırılmış değerlerin ortalaması
Açıklayıcı Değişken		
ABD Ekonomi Politikası Belirsizlik Endeksi (EPBE)	Baker vd. (2016) tarafından oluşturulan ekonomi politikası belirsizlik endeksi	Baker vd. (2016)
Makroekonomik Kontrol Değişkenleri		
Ekonomik Büyüme	Reel GSYİH'deki yüzdelik değişim	IMF
Kişi aşına Gayrisafi Yurt İçi Hasıla	Kişi başına düşen GSYİH	IMF
Enflasyon	Tüketici fiyat endeksindeki değişim	IMF
Faiz Oranı	Borç verme faiz oranı	IMF
Bankacılık Sektörü Kontrol Değişkenleri		
Sermaye yeterliliği Değişkenleri		
Düzenleyici sermaye/risk ağırlıklı varlıklar	Sermaye benzeri borçlar, vergi kredileri ve gerçekleşmemiş sermaye kazançları gibi kayıplara karşı daha az koruma sağlayan kalemleri de içeren geniş sermaye ölçüsü	IMF
Ana Sermaye/Risk Ağırlıklı Varlıklar	Risk ağırlıklı varlıklara göre özkaynaklar ve geçmiş yıl kazançları gibi en yüksek kaliteli sermaye	
Varlık kalitesi Değişkenleri		
Takipteki Kredilerin Toplam Brüt Kredilere Oranı	Bankaların kredi kalitesini göstergesi	IMF
Kazanç ve Karlılık Değişkenleri		
Aktif Karlılığı	Ticari bankaların vergi sonrası net gelirlerinin yıllık ortalama toplam aktiflere oranı.	IMF
Faiz Marjının Brüt Gelire Oranı	Net faiz gelirinin önemi ve zararları karşılama kapasitesi göstergesi	IMF
Finansal Derinlik Değişkenleri		
Özel Sektöre Verilen Kredilerin GSYH'ye Oranı	Özel sektöre verilen yurtiçi kredi, özel sektöre sağlanan mali kaynakları ifade eder.	IMF
Likidite Değişkenleri		
Likit Varlıkların Kısa Vadeli Borçlara Oranı	Sektörün piyasa kaynaklı fonlara erişim kaybı veya mevduat çekilişi riskine karşı kırılganlığını değerlendirir.	IMF
Döviz Kuru Riski Değişkenleri		
Net Açık Döviz Pozisyonunun Sermayeye Oranı	Yabancı para birimi uyumsuzluğunu değerlendirir.	IMF

3. Bankacılık Sektörü Kırılganlığının Ölçülmesi

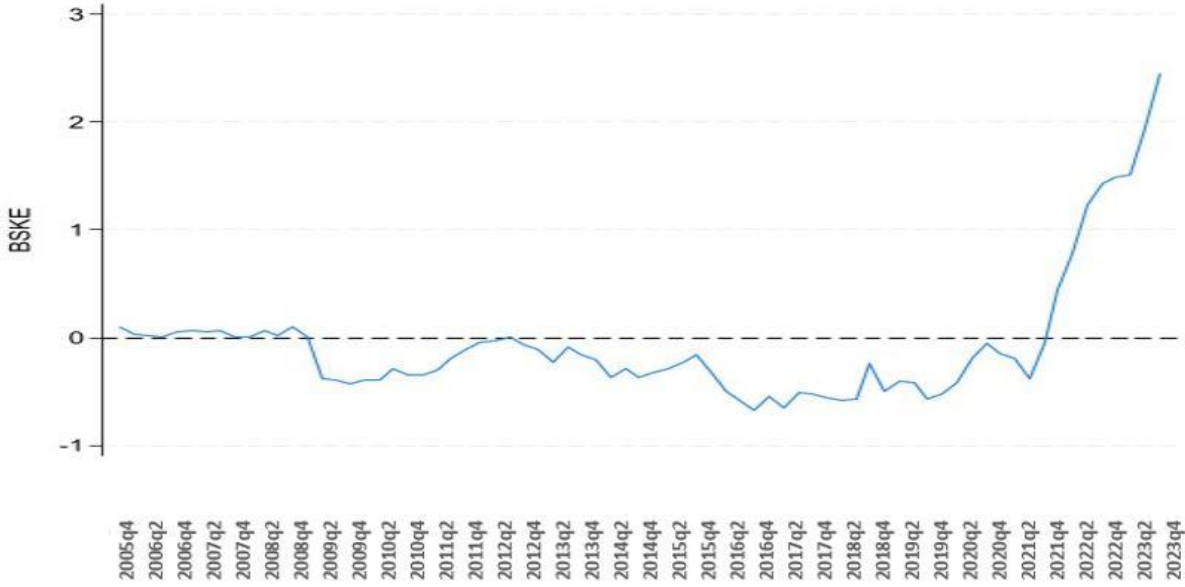
Bu çalışmada, Türkiye bankacılık sektörü kırılganlığı, Bankacılık Sektörü Kırılganlık Endeksi (BSKE) kullanılarak hesaplanmıştır. Buna göre, bankacılık sektörü kırılganlığı piyasalardaki hareketler doğrultusunda kredi riski, likidite riski ve döviz kuru riski olmak üzere üç temel risk ile ölçülmüştür. Bu bağlamda, bankacılık sektörü kırılganlığını ölçmek için oluşturulan endekste, likidite riski, mevduat seviyelerindeki değişimlerin bankaların likidite pozisyonlarını doğrudan etkileyebilmesi göz önüne alınarak banka mevduatları (BM) değişkeni kullanılarak ölçülmüştür (Avrupa Merkez Bankası, 2002). Kredi riski, mevcut literatür de göz önüne alınarak takibe dönüşüm oranı (takipteki kredilerin toplam kredilere oranı) (TK) kullanılarak ölçülmüştür (Ahamed ve Mallick, 2017). Bu oran kredi riski izleme, yönetimi ve değerlendirmesi için önemli bir göstergedir (Zawadzki, 2023). Döviz kuru riski ise, Kibritçioğlu'nun (2003) çalışmasıyla uyumlu olarak bankaların yurtdışı yükümlülükleri (YY) değişkeni kullanarak ölçülmüştür. Buna göre BSKE şu şekilde hesaplanmaktadır:

$$BSKE_t = \frac{\left(\frac{TK_t - \mu_{TK}}{\sigma_{TK}}\right) + \left(\frac{YY_t - \mu_{YY}}{\sigma_{YY}}\right) + \left(\frac{BM_t - \mu_{BM}}{\sigma_{BM}}\right)}{3} \quad (1)$$

Birinci denklemde gösterildiği üzere BSKE, banka mevduatları, takibe dönüşüm oranını ve bankaların yurtdışı yükümlülüklerinin standartlaştırılmış değerlerinin ortalaması olup, μ ve σ ise değişkenlerin aritmetik ortalamasını ve standart sapmasını göstermektedir.

$$Bankacılık\ Sektörü\ Kırılganlığı_{i,t} = \begin{cases} 1, & BSKE_{i,t} < 0 \\ 0, & diğer\ durumlarda \end{cases} \quad (2)$$

Buna göre, endeks ikili değişkene dönüştürülmektedir. Endeks değerinin 0'ın altında olduğu durumlarda, bankacılık sektörü kırılganlığı 1 değerini alır. Bu da t zamanında i ülkesinde bankacılık sektörünün kırılgan bir durumda olduğunu göstermektedir. Endeksin 0'dan büyük olduğu durumlarda ise, bankacılık sektörü kırılganlığı 0 değerini alır ve kırılgan olmayan bir dönemde bulunduğunu gösterir. Buna göre Türkiye BSKE Şekil 1'de gösterilmiştir.

Şekil 2: Bankacılık Sektörü Kırılabilirlik Endeksi, 2005q4-2023q4

Şekil 2 BSKE'nin 2005q4 ve 2023q4 dönemleri arasındaki değerlerini göstermektedir. Eşik değeri olan 0'ın altındaki değerler, bankacılık sektöründe yaşanan kırılabilirliği yansıtmaktadır. Şekilden görüleceği üzere, endeks belirlenen zaman aralığı içerisinde önemli iniş ve çıkışlar göstermektedir. Buna göre, özellikle 2008-2021 dönemleri arasında Türkiye bankacılık sektörü kırılabilirliğinde dalgalanmalar yaşanmıştır. Daha detaylı incelendiğinde, 2008 küresel finansal krizi ile birlikte, Türkiye bankacılık sektörünün uluslararası şoklardan görece daha az etkilenmiş olmasına rağmen, BSKE'nin yükseldiği görülmektedir. Bu dönemde dış finansmana olan bağımlılık ve artan döviz kuru riski sektördeki kırılabilirlikleri artırmıştır. Küresel piyasalarda likidite daralmasının yanı sıra, risk algısındaki artış, bankaların finansman maliyetlerini yükseltmiş ve bu durum sektörün genel kırılabilirlik düzeyine yansımıştır. 2020 yılından sonra, COVID-19 pandemisi ile alınan destekleyici tedbirlerle birlikte endeks değerinde yükselme gözlemlenmiştir. Merkez bankası likidite sağlama yönünde adımlar atarken, maliye politikaları kapsamında ise salgından en fazla etkilenen hanehalkı ve firmaların desteklenmesine yönelik çeşitli düzenlemeler hayata geçirilmiştir. Buna bağlı olarak, kamu bankaları tarafından sağlanan krediler yüksek kredi genişlemesine neden olmuştur. Bununla birlikte, kredi yapılandırılmaları, taksit ertelemeleri ve diğer mali önlemler, takipteki kredilerin toplam krediler içindeki payının azalmasına katkı sağlamış, ayrıca toplam kredi hacmindeki artış da bu orandaki düşüşü destekleyici bir unsur olmuştur (Koç vd., 2021). Buna ek olarak, Ersoy vd. (2020) çalışmasında belirttiği üzere, kredilerdeki artış, takipteki kredilerdeki azalma ve mevcut kredilerin vade uzatımı, pandemi döneminde reel sektör ve diğer ekonomik birimlerin faaliyet ve

harcamalarındaki düşüşle birlikte, banka mevduatlarının artmasına sebep olmuştur. Bu gelişmeler, Türkiye bankacılık sektörünün kırılğanlığını azaltıcı yönde katkı sağlamıştır.

4. Metodoloji

ABD EPBE'nin Türkiye bankacılık sektörü kırılğanlığı olasılığı üzerindeki etkilerini incelemek için probit model kullanılmıştır. Probit modeli, p_i seçim olasılığını değerin $[0,1]$ aralığında kalacağı şekilde açıklayıcı faktörlerle ilişkilendiren istatistiksel bir modeldir. Türkiye bankacılık sektörü kırılğanlığının ABD EPBE ile ilişkini analiz etmek amacıyla oluşturulan BSKE, çalışmanın bağımlı değişkenidir. BSKE, kırılğanlık dönemleri için 1, kırılğan olmayan dönemler için ise 0 değerini alan ikili bir değerdir. İkili tepki modelleri (binary response models), bağımlı değişken y_i 'nin yanıt olasılıklarını $P(y_i = 1)$ doğrudan tanımlar. Bağımlı değişkenin 1 değerini alma olasılığı şu şekilde modellenmektedir:

$$P(y_i = 1 | x_i) = F(z_i) = F(x_i' \beta) \quad (3)$$

Denklemden β (K+1) boyutlu sütun vektörü ve $z_i = x_i' \beta$ tekli doğrusal indeksi ifade etmektedir. F fonksiyonu indeksi $[0,1]$ ile eşlemektedir.

$$F(-\infty) = 0 \quad (4)$$

$$F(\infty) = 1 \quad (5)$$

$$\partial F(z)/\partial z > 0 \quad (6)$$

Bu bağlamda, probit modeli F dönüşüm fonksiyonunun standart normal dağılımın kümülatif dağılım fonksiyonu olduğunu varsaymaktadır. Yanıt olasılıkları şu şekildedir:

$$P(y_i = 1 | x_i) = \Phi(x_i' \beta) = \int_{-\infty}^{x_i' \beta} \phi(t) dt = \int_{-\infty}^{x_i' \beta} \frac{1}{\sqrt{2\pi}} e^{-\frac{1}{2}t^2} dt \quad (7)$$

Denklemden $\phi(\cdot)$ olasılık dağılım fonksiyonunu ve $\Phi(\cdot)$ kümülatif dağılım fonksiyonunu göstermektedir. Çalışmada kullanılan modelin temel yapısı ise aşağıdaki gibidir:

$$Y_t = \alpha + \beta x_t \quad (8)$$

$$Y_t = \alpha + \beta x_t + \delta' z_t \quad (9)$$

Denklemden Y_t ve t zamanı için bankacılık kırılabilirliğini temsil etmektedir. X_t ABD EPBE, β tahmin edilecek katsayılar vektörünü ve z_t kontrol vektörünü göstermektedir.

5. Bulgular

Çalışmada 2005q4 ve 2023q4 dönemleri için ABD EPBE'nin Türkiye bankacılık sektörü kırılabilirliği üzerindeki etkisi analiz edilmiştir. Probit modelleri maksimum olabilirlik ile tahmin edilmektedir. Çalışmanın ilk adımı olarak, standart probit çerçevesinden yararlanılmıştır:

$$P_t(y_t = 1) = F(\alpha + \beta x_t) \quad (9)$$

Türkiye bankacılık sektörü kırılabilirlik dönemlerinde, bağımlı değişken (BSKE) 1 değerini almaktadır. İlk aşamada ABD EPBE değişkeninin, bankacılık kırılabilirliği üzerindeki etkisi incelenmiştir. Sonuçlara göre, yalnızca ABD EPBE ile yapılan probit modelinin p-değeri 0.0037 olup, %5 anlamlılık düzeyinde pozitif ve anlamlı çıkmıştır. Başka bir deyişle, ABD EPBE'deki bir birimlik artış, Türkiye bankacılık sektörü kırılabilirliği olasılığını arttırmaktadır. Çalışmanın ikinci aşamasında modelin tahmin gücünü yükseltmek için makroekonomik değişkenler ve bankacılık sektörü değişkenleri kontrol değişkenleri olarak dahil edilmiştir. Buna göre nihai modele ait analiz sonuçları tablo 2'de gösterilmektedir.

Tablo 2: Probit Model Tahmin Sonuçları

$$Y_t = \alpha + \beta x_t + \delta' z_t$$

Değişkenler	Katsayı	z-istatistiği	Olasılık Değeri
ABD_EPBE	0.503	2.36	0.018
Ekonomik Büyüme	-2.846	-3.61	0.025
Enflasyon	1.015	1.82	0.068
Faiz Oranı	3.276	2.11	0.034
Düzenleyici sermaye/risk ağırlıklı varlıklar	-5.445	-3.97	0.001
Aktif Karlılığı	-1.024	-2.53	0.012
Özel Sektöre Verilen Krediler/GSYİH	0.166	2.15	0.031
Net açık döviz pozisyonu/sermaye	1.249	2.39	0.017
Pseudo R-squared	0.89		
Log Likelihood	-5.872		
LR statistic	80.56		
AIC	0.277		

Probit model sonuçlarına göre Türkiye bankacılık sektörü kırılganlığı ile ABD_EPBE, ekonomik büyüme, enflasyon, faiz oranı, düzenleyici sermayenin risk ağırlıklı varlıklara oranı, aktif karlılığı, özel sektöre verilen kredilerin GSYH'ye oranı, net açık döviz pozisyonunun sermayeye oranı değişkenleri istatistiksel olarak anlamlı sonuçlar vermektedir. Modelin Pseudo R-squared değeri yüzde 89 bulunmuştur. Bu da modelin güçlü bir açıklayıcı güze sahip olduğunu göstermektedir.

Sonuçlar, ABD EPBE değişkeninin istatistiksel olarak anlamlı olduğunu ve Türkiye bankacılık sektörü kırılganlığını olasılığını önemli ölçüde etkilediğini göstermektedir. Bulgular ilgili literatür ile örtüşmektedir. Bu bağlamda, Duan vd. (2022) yaptıkları çalışmada, EPBE'nin artmasının bankaların sistemik riske daha fazla maruz kalmasına neden olduğunu belirterek, banka kaldıraç riski ve banka varlık riski kanallarıyla sistemik kırılganlığı arttırdığını göstermiştir. Wang vd. (2014), ABD ekonomi politikası belirsizliğinin Çin makroekonomisi üzerindeki detaylı aktarım mekanizmasını araştırmıştır. Çalışma sonuçlarına göre, yüksek ABD ekonomik politika belirsizliği, özellikle ABD hisse senedi piyasasıyla yakından bağlantılı olan endüstriler olmak üzere Çin hisse senedi piyasası getirisini azaltmaktadır. Yazarlar, finans piyasası kanalı, finans endüstrisi, günlük tüketim endüstrisi gibi bazı endüstriler, ABD EPBE artışı ile daha keskin düşüşler yaşayacağını vurgulamışlardır. Buna ek olarak, Danisman ve Tarazi (2024), yüksek ekonomik politika belirsizliğinin banka istikrarındaki azalmayla önemli ölçüde ilişkili olduğunu ortaya koymuştur. Yazarlar, bunun borçluların ve müşterilerin koşullarının yanı sıra, bankaların davranışlarındaki değişikliklerden de kaynaklandığını savunmaktadır. Dell'Ariceia vd. (2014), bunu bankaların riske göre ayarlanmış sermayelendirme seviyelerinin belirsizlik dönemlerinde daha riskli borçlulara verdikleri kredilerdeki artış nedeniyle azalması olabileceğini savunmaktadır. ABD'deki belirsizlik şoklarının gelişmekte olan ekonomiler üzerindeki etkisini analiz eden Choi (2018), uluslararası yatırımcılar finansal belirsizlik şoklarına tepki olarak Riske Maruz Değer limitlerini karşılamak için sermayelerini gelişmekte olan piyasa ekonomilerinden çektiklerinde, borçlanma maliyetlerinin yükseldiğini ve yurtiçi kredilerin daraldığını gözlemlemiştir. Borçlanma maliyetlerindeki bu artış ve kredi kullanılabilirliğindeki azalma, ticarete konu olmayan sektörde daha düşük yatırımla sonuçlanırken, para birimi uyumsuzlukları nedeniyle reel bir değer kaybına yol açmaktadır. Buna ek olarak, ekonomi politikası belirsizliğinin ekonomiyi banka kredileri kanalıyla etkilemektedir. Belirsizlik dönemleri banka kredilerindeki büyümeyi yavaşlatmakta ve dolayısıyla ekonomik faaliyeti sınırlamaktadır (Bordo vd., 2016). ABD dolarının rezerv para statüsünde olması göz önünde bulundurulduğunda, 2008 krizinde de deneyimlendiği üzere, ABD ekonomisinde yaşanan yerel olaylar yayılma eğiliminde olup tüm dünya ekonomilerine etki etme gücü taşıdığı görülmektedir. Bu çerçevede, analiz sonuçları ABD EPBE'nin

Türkiye bankacılık sektörü kırılganlığını açıklamada anlamlı olduğunu ve yüksek ABD EPBE'nin, Türkiye bankacılık sektörü kırılganlığını arttırdığını göstermektedir.

Düzenleyici sermayenin risk ağırlıklı varlıklara oranı finansal sağlamlığı yansıtan önemli bir göstergedir. Sonuçlara göre, düzenleyici sermayenin risk ağırlıklı varlıklara oranı ve Türkiye bankacılık sektörü kırılganlığı arasında negatif ve anlamlı bir ilişki vardır. Bu oranın yüksek olması, güçlü bir sermaye pozisyonuna sahip olduğunu ve bankacılık sektörü kırılganlıklarına karşı daha dirençli olduğunu göstermektedir. 2008'deki küresel finansal kriz, bankacılık sektöründe kırılganlığa sebep olabilecek birçok önemli noktanın altı çizilmiştir. Düzenleyiciler finansal istikrar önündeki risklerini azaltmak amacıyla özellikle 2008 krizi sonrasında banka sermaye gereklilikleri gibi çeşitli mikro ve makro ihtiyati politika araçları kullanmaktadır. Toplam yasal sermayenin risk ağırlıklı varlıklara asgari oranı olarak belirlenen bu gereklilikler, bankaların beklenmedik kayıplara dayanabilmesini ve bir kriz durumunda ödeme gücünü koruyabilmesini sağlamayı amaçlamaktadır. Kriz bağlamında kayıpları absorbe etmek için daha yüksek bir sermaye tamponuna sahip olmak bankaların kredileri genişletmesine yardımcı olmaktadır.

Finansal derinliği ölçmek için kullanılan özel sektöre verilen yurtiçi krediler, hisse senedi olmayan menkul kıymet alımları ve ticari krediler ve diğer alacak hesapları gibi özel sektöre sağlanan ve geri ödeme talebi oluşturan mali kaynakları ifade etmektedir. Analiz sonuçlarına göre, özel sektöre verilen yurtiçi krediler Türkiye bankacılık sektörü kırılganlığı olasılığını arttıran bir faktör görülmektedir. İlgili literatür incelendiğinde, özel sektöre verilen yurtiçi kredilerin yüksek olmasının bankacılık sektörünün kırılganlığına sebep olacak riskleri arttırdığı görülmektedir. Özel sektöre verilen yurtiçi kredilerin GSYİH 'ye oranının yüksek olması, takipteki kredilerin oranını yükselmesine neden olup kredi riskini arttırmaktadır (Mpofu ve Nikolaidou, 2018; Kanapickienė vd., 2022). Özel sektöre verilen yurtiçi krediler oranının yüksek olması bankaların aşırı borçlanmasına, bankaların varlık kalitesinin bozulmasına ve ciddi makroekonomik dengesizliklere yol açmaktadır. Buna ek olarak, aşırı kredi genişlemesi ve finansal balonların oluşumu riski ile de ilişkilidir. Bu çerçevede, Leitão (2012), yurtiçi kredi artışının ekonomik büyümeyi olumsuz etkilediğini ve kredi patlamasının bankacılık sisteminin zayıflamasına yol açacağını tespit etmiştir.

Kazanç ve karlılık değişkeni olarak analize dahil edilen varlık getirisi, bankaların vergi sonrası net gelirlerinin yıllık ortalama toplam aktiflere oranını yansıtmaktadır. Probit model sonuçlarına göre, varlık getirisindeki düşüş ile bankacılık sektörü kırılganlığı arasında istatistiki olarak anlamlı bir ilişki vardır. Düşük varlık getirisi bankaların sermaye artırma ve şokları karşılayabilme kapasitesini azaltmaktadır. Ayrıca, varlık getirisi, bankacılık sektörü çerçevesinde likidite ve kredi riskini

etkileyen önemli bir faktördür (Haris vd., 2024). 2007-2009 yılı krizini inceleyen Chen vd. (2021) kriz öncesi likidite riskine daha yüksek oranda maruz kalan bankaların hayatta kalma olasılıklarının ve varlıklarını geri kazanma oranlarının daha düşük olduğunu gözlemlemiştir. Buna ek olarak, bu olumsuz etkinin daha düşük sermaye oranlarına ve daha yüksek kredi riskine sahip bankalar için daha şiddetli olduğunu bulmuştur.

Ekonomik büyüme oranı ve kısa vadeli faiz oranları, bankacılık sektörü ve kırılganlıkları literatüründe sıklıkla yer almaktadır. Bankacılık sektörü kırılganlığının makroekonomik ortamın zayıf olduğunda ortaya çıkma eğiliminde olması sebebiyle, düşük GSYİH büyümesi bankacılık sektörü için artan risk ile önemli ölçüde ilişkilidir. Kısa vadeli faiz oranları ise merkez bankalarının para politikası duruşunu ve finansal piyasaların kısa vadeli borçlanma maliyetlerinin bir göstergesidir. Bu değişkenler aynı zamanda takipteki kredilerin payını artırarak bankalara zarar veren olumsuz makroekonomik şokları yansıtmak amacıyla da kullanılmaktadır (Demirgüç-Kunt ve Detragiache (1998). Probit model sonuçlarına göre, ekonomik büyümedeki artış bankacılık kırılganlığını olasılığını azaltırken, faiz oranlarındaki yükseliş kırılganlığı arttırmaktadır. Artan ekonomik büyüme, ekonomik faaliyetlerin yükseldiğini ve bankacılık sektörünün karşısındaki risklerin ortaya çıkma ihtimalinin düştüğünün göstergesidir. Durgunluk dönemleri ise borçluların kredi ödeme kapasitelerini etkileyerek, takipteki kredilerin artmasına ve mevduat sahiplerinin finansal ihtiyaçlarını karşılamak için tasarruflarını geri çekmesine neden olarak bankaların likiditesinin düşmesine neden olmaktadır. Buna bağlı olarak, bankaların varlık kalitesinin bozulmasına ve kırılganlığın artmasına sebep olmaktadır. Kaminsky ve Reinhart (1996) yaptıkları çalışmada, ekonomik büyümedeki düşüşün bankacılık krizinin başlangıcından yaklaşık 8 ay önce ortaya çıkma eğiliminde olduğunu bulmuştur. Buna ek olarak, yüksek kısa vadeli faiz oranları, bankaların kredi oranlarını yeterince hızlı artıramamaları durumunda banka bilançolarını da olumsuz etkilemektedir. Faiz oranlarının yüksek olması, bankaların borçlanma maliyetlerine etki ederek, karlılığın düşmesine neden olmaktadır. Buna ek olarak, Uzun süreli kredi patlamalarının ardından yükselen oranlar, genellikle batık kredileri ve yanlış fiyatlandırılmış riskleri açığa çıkararak bankacılık sektörünün kırılganlığını artırmaktadır (Dell'Ariccia vd., 2012). Buna ek olarak, yüksek faiz oranlarının piyasalarda yarattığı ani şokların etkisiyle likidite daralması ortaya çıkarak bankacılık sektörü kırılganlıklarını arttırmaktadır. Kaminsky ve Reinhart (1999) çalışmasında, faiz oranlarındaki keskin artışların, borçluların mali durumunu zayıflattığı ve temerrütlere yol açtığı için bankacılık krizlerinin yaygın öncülleri olduğunun altını çizmişlerdir. Faiz oranlarındaki artış, risk ve borç seviyesine ilişkin tutumlarda değişikliklere yol açacak, risk artışı ve borç seviyesinin yükselmesi finansal sistemi giderek daha kırılgan hale gelmesine sebep olmaktadır (Ozili, 2024).

Enflasyon oranı, bankacılık sektörü kırılganlığı ve bankacılık krizleri literatüründe sıklıkla kullanılan önemli bir değişkendir. Sonuçlara göre, enflasyon oranı ve bankacılık sektörü kırılganlığı arasında pozitif ve anlamlı bir istatistiksel ilişki bulunmaktadır. Yüksek enflasyon dönemleri, sistemik sorunların ortaya çıkma olasılığını önemli ölçüde artırmaktadır. Finansal varlıkların değerini azaltarak bankaların rezervlerinin ve kredilerinin değerinin düşmesine sebep olmaktadır. Bir diğer taraftan, kronik yüksek enflasyon, bankaların ödemelerdeki dalgalanmadan kar elde etmesi nedeniyle aşırı şişmiş bir finansal sektöre neden olmaktadır. Enflasyon büyük ölçüde düştüğünde ise, bankaların ana gelir kaynaklarından birinin yok olmasını takiben genel bankacılık sorunları ortaya çıkmaktadır. Buna ek olarak, literatürde yüksek enflasyon bankalar tarafından gerçekleştirilen vade dönüşümünü zorlaştıran yüksek ve değişken nominal faiz oranları ile ilişkilendirilmiştir (Demirgüç-Kunt ve Detragiache, 1998; Pedro vd. 2018).

Sonuçlara göre, artan net açık döviz pozisyonunun sermayeye oranı, Türkiye bankacılık sektörü kırılganlığı olasılığını arttırmaktadır. Net açık döviz pozisyonunun sermayeye oranı, bankaların döviz kuru riskine (piyasa riski) karşı duyarlılığını yansıtan bir değişkendir. Daha detaylı anlatmak gerekirse, bu değişken mevduat sahiplerinin döviz kuru riskine maruziyetini sermayeyle kıyaslayarak ortaya koymaktadır. Döviz cinsi varlık ve yükümlülük pozisyonları arasındaki uyumsuzluğu ölçerek, döviz kuru dalgalanmalarına karşı kırılganlığı değerlendirmeyi sağlar. Bankaların açık döviz pozisyonları çerçevesinde ilgili düzenlemelerin yokluğunda ve yerel paranın yakın zamanda devalüe edilmesi beklenmediği durumlarda, bankalar uluslararası finans piyasalarından kaynak sağlayarak risk alma eğilimleri artmaktadır. Bankaların büyük miktarda hedge edilmemiş döviz borcu varsa, ani bir devalüasyon bankaların net değerinde keskin bir düşüşe neden olarak yerli bankacılık sektörünün kırılganlığını artırabilir. Bu nedenle bankalar, yerli paranın yakın zamanda devalüe edileceğini öngörmeleri halinde, yabancı para cinsinden yükümlülüklerini azaltma eğiliminde olmaktadır. Başka bir deyişle, negatif değer, bankaların varlık ve yükümlülüklerinin değeri arasındaki para birimi uyumsuzluğunun bir işaretidir ve yerel para biriminin değer kaybetmesi durumunda bankaları potansiyel olarak önemli zararlara maruz bırakmaktadır (Caggiano vd., 2013).

Çalışmada, Probit analizinin yanı sıra, modelin öngörü gücü de hesaplanmıştır. Buna göre, kontrol değişkenleri ile oluşturulan nihai modelin öngörü gücü yüzde 94,5 bulunmuştur. Model bankacılık kırılganlığı döneminin yüzde 94'ünü doğru bir şekilde tahmin etmektedir. Buna ek olarak, kırılganlık yaşanmayan dönemlerin tahmin gücü yüzde 95'tir. Öngörü gücü ayrıca, ABD EPBE modelden çıkarılarak tekrardan hesaplanmıştır. Buna göre, ABD EPBE çıkarılarak oluşturulan modelin öngörü gücü yüzde 88'dir. Bu modelin bankacılık kırılganlığı dönemlerini doğru tahmin etme başarısı yüzde 90 olurken, kırılgan olmayan dönemleri öngörme gücü yüzde 82 olmuştur. Buna ek olarak, ABD

EPBS çıkarılarak oluşturulan modelin Pseudo R2 değeri 0,66 olarak bulunmuştur. Kontrol dışarıda bırakılarak yapılan analizin sonuçlarına göre ise modelin öngörü gücü yüzde 70'e düşmüştür. Sonuç olarak, ABD EPBE değişkeni, makroekonomik ve bankacılık sektörü kontrol değişkenleri ile birlikte analiz edildiğinde, Türkiye bankacılık sektörü kırılganlık dönemlerini öngörmede anlamlı sonuçlar elde edilmiş ve bu değişkenlerin modele eklenmesi, öngörü gücünü önemli oranda arttırmıştır.

Sonuç

Bu çalışmada, ABD EPBE'nin Türkiye bankacılık sektörü üzerindeki etkisi incelenmiştir. Küresel finansal sistemin birbirine bağılılığı ve ABD'nin dünya ekonomisinde merkezi ve temel bir role sahip olması göz önüne alındığında, belirsizlikler sadece ABD içinde değil, aynı zamanda birçok ülke ekonomisini de etkileyen önemli bir faktör haline gelmiştir. Diğer bir deyişle, ABD'de yaşanan ekonomi politikası belirsizlikleri, gelişmiş ülkelerin yanı sıra, özellikle Türkiye gibi gelişmekte olan ekonomilerde bankacılık sektörü kırılganlıklarını tetikleyen önemli bir belirsizlik kaynağıdır (Bekaert vd., 2013).

Analizde öncelikle ABD EPBE ile Türkiye bankacılık sektörü kırılganlıkları arasındaki ilişkiye bakılmıştır. Buna göre, ABD EPBE istatistiki olarak pozitif ve anlamlı bulunmuştur. Modelin açıklayıcı gücünü arttırmak adına modele makroekonomik kontrol değişkenleri ve bankacılık sektörü kontrol değişkenleri eklenmiştir. Buna göre oluşturulan nihai modelin analiz sonuçları, istatistik açısından anlamlı ve yüksek bir açıklama gücüne sahiptir. Sonuçlar, ABD kaynaklı ekonomi politikası belirsizliğinin yükselmesinin, Türkiye bankacılık sektörü kırılganlığını arttıran önemli bir faktör olduğunu göstermektedir. Diğer bir deyişle, ABD kaynaklı ekonomik politikası belirsizliğinin artması, Türkiye bankacılık sektörü kırılganlığı olasılığını arttırmaktadır. Ayrıca, ABD EPBE değişkeni, kırılganlıkları tespit etmek amacıyla oluşturulan modelin açıklama gücünü ve öngörü gücünü yüksek oranda arttırmaktadır. Buna ek olarak, çalışmada ekonomik büyüme, enflasyon, faiz oranı, düzenleyici sermayenin risk ağırlıklı varlıklara oranı, aktif karlılığı, özel sektöre verilen kredilerin GSYİH'ye oranı ve net açık döviz pozisyonunun sermayeye oranı değişkenleri de Türkiye bankacılık sektörü kırılganlıkları üzerinde istatistiksel olarak anlamlı bulunmuştur.

ABD ekonomi politikası belirsizliği, Türkiye gibi gelişmekte olan piyasa ekonomilerinde bankacılık sektörünü kırılgan bir yapıya sokacak birçok mekanizmayı harekete geçirmektedir. Yükselen belirsizlikle birlikte uluslararası yatırımcıların risk algısının değişmesi, finansal piyasalarda yaşanan dalgalanmalar, makroekonomik olumsuzluklar gibi birçok kanal ile bankacılık sektöründeki sistematik risklerin artmasına ve kırılganlığın yükselmesine neden olmaktadır. Bu sebeple, ABD kaynaklı ekonomi politikası belirsizliğinin yaratacağı etkilerin daha derinlemesine araştırılması ve

bankacılık sektörü üzerindeki etkilerinin tespit edilmesi, finansal istikrarı artırıcı politika önerilerinin geliştirilmesi açısından da oldukça önemlidir. Başka bir deyişle, ABD ekonomik politikası belirsizliğinin bankacılık sektörü üzerindeki olumsuz etkilerini azaltmak için ve bankacılık sisteminin dış şoklara karşı dayanıklılığını artırmaya yardımcı olmaya yönelik olarak politikalar geliştirmek önem taşımaktadır. Bu bağlamda, bankalar, dış şoklar ve belirsizlikleri daha iyi kontrol edebilmek adına risk yönetimi uygulamalarını güçlendirerek risk değerlendirme çerçevelerini geliştirmelidir. Diğer bir taraftan, ABD politika belirsizliğinin sermaye akışları ve döviz kurları üzerindeki etkisi göz önüne alındığında, Türkiye bankacılık sisteminin daha sağlam döviz riski yönetim stratejileri benimseyerek döviz kuru risklerinin azaltılcı politikalara benimsemeleri önem taşımaktadır.

Kaynakça

- Ahamed, M. M. ve Mallick, S. K. (2019). Is financial inclusion good for bank stability? International evidence, *Journal of Economic Behavior & Organization*, Elsevier, 157, 403-427.
- Ahir, H., Bloom, N., ve Furceri, D. (2022). The world uncertainty index. National bureau of economic research. <https://www.aeaweb.org/conference/2023/program/paper/RkheFFTt>.
- Al-Thaqeb, S. A., ve Algharabali, B. G. (2019). Economic policy uncertainty: A literature review. *The Journal of Economic Asymmetries*, 20, e00133.
- Aman, A., Anwar, S., Khan, M. A., Haddad, H., Al-Ramahi, N. M., & Khan, M. A. (2024). Economic policy uncertainty and financial system efficiency. *Heliyon*, 10(10).
- Arellano, C., Bai, Y., ve Kehoe, P. (2010). Financial markets and fluctuations in uncertainty. Federal Reserve Bank of Minneapolis Working Paper. <https://www.albany.edu/sites/default/files/2019-08/Yan%20Bai.pdf>.
- Avrupa Merkez Bankası. (2018). *Sistemik likidite kavramı, ölçülmesi ve makro ihtiyati araçlar* (Occasional Paper Series No. 214). Avrupa Merkez Bankası.
- Bachmann, R., Elstner, S. ve Sims, E. R. (2013). Uncertainty and Economic Activity: Evidence from Business Survey Data. *American Economic Journal: Macroeconomics*, 5(2), 217-249. <https://doi.org/10.1257/mac.5.2.217>.
- Baker, S.R, Bloom, N. ve Davis, J.D. (2016). Measuring economic policy uncertainty. *Quarterly Journal of Economics*, 131(4), 1593-1636.
- Bekaert G., Hoerova, M. ve Lo Duca, M. (2013). Risk, uncertainty and monetary policy. *Journal of Monetary Economics*. 60(7), 771-778.
- Bloom, N. (2009). The Impact of Uncertainty Shocks. *Econometrica*, 77(3), 623-685. <https://doi.org/10.3982/ECTA6248>.
- Bordo, M. D., Duca, J. V., ve Koch, C. (2016). Economic policy uncertainty and the credit channel: Aggregate and bank level US evidence over several decades. *Journal of Financial stability*, 26, 90-106.
- Carrière-Swallow, Y., ve Céspedes, L. F. (2013). The impact of uncertainty shocks in emerging economies. *Journal of International Economics*, 90(2), 316-325.

Chi, Q., ve Li, W. (2017). Economic policy uncertainty, credit risks and banks' lending decisions: Evidence from Chinese commercial banks. *China journal of accounting research*, 10(1), 33-50.

Choi, S. (2018). The impact of US financial uncertainty shocks on emerging market economies: an international credit channel. *Open Economies Review*. 29(1), 89-118.

Colombo, V. (2013). Economic policy uncertainty in the US: Does it matter for the Euro area? *Economics Letters*, 121(1), 39-42.

Danisman, G. O. ve Tarazi, A. Economic policy uncertainty and bank stability: Size, capital, and liquidity matter. *The Quarterly Review of Economics and Finance*. 93, 102-118.

Dell'Ariccia, G., Laeven, L. ve Marquez, R. (2014). Real interest rates, leverage, and bank risk-taking. *Journal of Economic Theory*. 149, 65-99.

Demirguc-Kunt, A. ve Detragiache, E. (1998). The Determinants of Banking Crises in Developing and Developed Countries. *Staff Papers - International Monetary Fund*, 45(1), 81. <https://doi.org/10.2307/3867330>.

Demirgüç-Kunt, A. ve Huizinga, H. (1999). Determinants of commercial bank interest margins and profitability: Some international evidence. *The World Bank Economic Review*, 13(2), 379-408.

Duan, Y., Fan, Xiaoyun ve Wang, Y. (2022). Economic policy uncertainty and bank systemic risk: A cross-country analysis. *Pacific-Basin Finance Journal*. 75. <https://doi.org/10.1016/j.pacfin.2022.101828>

Ersoy, H., Gürbüz, A.O. ve Fındıkçı, M. (2020). Covid-19'un Türk bankacılık ve finans sektörü üzerine etkileri, alınabilecek önlemler. *İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*. 19(37), 146-173.

Filippopoulou, C. (2024). Multinomial logit as an early warning model for predicting banking crises. *Applied Economics Letters*, 31(9), 800-806. <https://doi.org/10.1080/13504851.2022.2151973>.

Gauvin, L., McLoughlin, C., ve Reinhardt, D. (2014). Policy uncertainty spillovers to emerging markets—evidence from capital flows. https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2502029.

Gete, P., ve Melkadze, G. (2018). Aggregate volatility and international dynamics. The role of credit supply. *Journal of International Economics*, 111, 143-158.

Gilchrist, S., Sim, J. W., ve Zakrajšek, E. (2014). Uncertainty, financial frictions, and investment dynamics. National Bureau of Economic Research. <https://www.nber.org/papers/w20038>.

Gulen, H., ve Ion, M. (2016). Policy uncertainty and corporate investment. The Review of financial studies, 29(3), 523-564. <https://doi.org/10.1016/j.frl.2020.101458>.

Güney, P. Ö. (2020). Ekonomik politika belirsizliği ve döviz kuru oynaklığı. Bankacılık Dergisi, 114, 1-16.

Hardy, D. C., ve Pazarbaşıoğlu, C. (1999). Determinants and Leading Indicators of Banking Crises: Further Evidence. IMF Staff Papers, 46(3), 247-258. <https://doi.org/10.2307/3867642>.

Haris, M., Yao, H., ve Fatima, H. (2024). The impact of liquidity risk and credit risk on bank profitability during COVID-19. Plos one, 19(9), e0308356.

Kaminsky, G. L., ve Reinhart, C. M. (1999). The twin crises: The causes of banking and balance-of-payments problems. American economic review, 89(3), 473-500.

Kanapickienė, R., Keliuotytė-Staniulienė, G., Teresienė, D., Špicas, R., ve Neifaltas, A. (2022). Macroeconomic determinants of credit risk: Evidence on the impact on consumer credit in central and Eastern European countries. Sustainability, 14(20), 13219.

Karadima, M. Ve Louri, H. (2021). Economic policy uncertainty and non-performing loans: The moderating role of bank concentration. Finance Research Letters, 38(1),

Kido, Y. (2016). On the link between the US economic policy uncertainty and exchange rates. Economics Letters, 144, 49-52.

Kocaarslan, Barış. (2020). Volatility Transmission Between US Economic Policy Uncertainty and BIST (Borsa Istanbul) Major Sector Indices. Business & Management Studies: An International Journal, 8(3), 3221-38.

Koç, P., İzgi Şahpaz, K., Kalaycı, R., ve İnce, T. (2021). *COVID-19 salgınının Türk bankacılık sektörü üzerindeki etkilerinin analizi*. Ankara: ISAD Yayınevi. ISBN: 978-625-7562-39-3.

Krol, R. (2014). Economic Policy Uncertainty and Exchange Rate Volatility. International Finance, 17(2), 241-255.

Laeven, L., ve Valencia, F. (2020). Systemic banking crises database II. IMF Economic Review, 68, 307-361.

Leitão, N.C. (2012). Bank Credit and Economic Growth: A Dynamic Panel Data Analysis," *Economic Research Guardian*. 2(2), 256-267.

Mishkin, F. S. (1999). Global financial instability: Framework, events, issues. *Journal of Economic Perspectives*, 13(4), 3-20.

Mpofu, T. R., ve Nikolaidou, E. (2018). Determinants of credit risk in the banking system in Sub-Saharan Africa. *Review of Development Finance*, 8(2), 141-153. <https://doi.org/10.1016/j.rdf.2018.08.001>.

Ozili, P. K. (2022). Economic policy uncertainty, bank nonperforming loans and loan loss provisions: Are they correlated? *Asian Journal of Economics and Banking*, 6(2), 221-235. <https://doi.org/10.1108/AJEB-10-2021-0119>.

Trung, N. B. (2019). The spillover effect of the US uncertainty on emerging economies: A panel VAR approach. *Applied Economics Letters*, 26(3), 210-216. <https://doi.org/10.1080/13504851.2018.1458183>.

Wang, Y., Chen, C. R., ve Huang, Y. S. (2014). Economic policy uncertainty and corporate investment: Evidence from China. *Pacific-Basin Finance Journal*, 26, 227-243.

Yıldırım, H., Akdağ, S., ve Kaya, İ. G. (2023). ABD Para Politikaları Belirsizliğinin Pay Senedi Getirileri Üzerine Etkisi: BİST100 Örneği. *Maliye ve Finans Yazıları*, 120, 231-246.

Zawadzki, A. (2023). Macroeconomic determinants of credit risk on the example of non-performing loans . *Central European Economic Journal*, 10(57), 275-286.

Zhang, C., Chunhong, Y. ve Cheng, L. (2021). Economic policy uncertainty and corporate risk-taking: Loss aversion or opportunity expectations. *Pacific-Basin Finance Journal*, 69(C).

Extended Summary

This study investigates the impact of US economic policy uncertainty on banking sector fragility in Turkey. Following the 2008 global financial crisis, increasing policy disagreements in the US have triggered the concerns about uncertain policies, especially with regard to economic policies and financial decisions (Baker et al., 2016). In this context, Baker et al. (2016) construct the Economic Policy Uncertainty Index (EPUI) to measure economic policy uncertainty that quantitatively assesses the uncertainty of governments regarding economic policies. The index measures the level of economic uncertainty by analyzing news in newspapers, financial market indicators and economic policy-related news. The authors highlight the direct effects of EPUI especially on the banking sector and financial markets. In this regard, the US has a significant place in terms of the global effects of economic policy uncertainty due to its central role in the global financial system. Accordingly, periods of economic policy uncertainty in the US play a critical role not only for the domestic banking sector but also for financial markets and real economic activities of economies (Colombo, 2013; Gauvin et al., 2014; Kido, 2016; Trung, 2019). The impact of the US on financial markets is strengthened by the fact that the dollar is the global reserve currency. Therefore, economic policy uncertainty in the US is a critical factor for maintaining balance in the global financial system. Therefore, this study aims to analyze the impact of US EPUI on banking sector fragilities in Turkey. For this aim, first, a banking sector fragility index is developed to determine the fragility episodes in the Turkish banking sector. Accordingly, banking sector fragility is measured by constructing an index by considering credit risk, liquidity risk and exchange rate risk. The liquidity risk is measured using bank deposits, credit risk is measured with the ratio of non-performing loans to total loans and exchange rate risk is calculated using banks' foreign liabilities. The dataset covers quarterly data between 2005q4 and 2023q4 considering the data availability. In this context, the monthly index of US economic policy uncertainty constructed by Baker et al. (2016) is converted into a quarterly index by averaging the values. For the econometric analysis, macroeconomic and banking sector variables are included into the model. The macroeconomic variables are selected by considering the related literature comprehensively (Demirguc-Kunt & Detragiache, 1998; Hardy & Pazarbaşıoğlu, 1999; Kaminsky & Reinhart, 1999; Laeven & Valencia, 2020; Filippopoulou, 2024). The banking sector variables, on the other hand, are selected based on financial stability indicators of the IMF. In this respect, the banking sector variables includes variables that reflect the depth, access, efficiency, and stability of financial systems. The econometric methodology is probit model. According to the results, the US economic policy uncertainty is a significant indicator of the fragility of the banking sector in Turkey. In other words, the US economic policy uncertainty is positively related to the fragilities in the banking sector

of Turkey. Increasing the value of US economic policy uncertainty increases the probability of fragility of the banking sector in Turkey. In addition, GDP growth, inflation, interest rates, the ratio of bank regulatory capital to risk-weighted assets, return on assets, domestic credit to the private sector (% of GDP) and net open foreign exchange position to capital ratio are significant variables of banking sector fragility of Turkish banking sector. In addition, the US EPUI increases the predictive ability and explanatory power of the model. By including the US EPUI, the predictive performance of the model is 94.5. More precisely, while the model with US EPUI correctly predict 94.5% of the fragility episodes of banking fragilities in Turkey, it captures 95% of the non-fragility episodes. The predictive ability of the model is also measured by excluding the US EPUI. According to the results, while the predictive power of the model to correctly predicts the fragility episodes decreases to 90%, the predictability of non-fragility episodes is 82%. The performance of the overall model decreases to 88%. In addition, including control variables also enhances the predictive ability of the model. By excluding the control variables, the predictive ability of the model decreases to 70%. Moreover, the Pseudo R² of the model without US EPUI is 0.66. As a result, including US EPUI significantly enhances the predictive ability and explanatory power of the model.

To the best of my knowledge, this study is the first attempt to investigate the impact of US economic policy uncertainty on banking sector fragilities in Turkey. Although there exist studies that investigate the impact of economic policy uncertainty on stock returns, economic activity and major sector indices in the stock market (Kocaarslan, 2020; Yıldırım et al., 2023), there is a gap in the context of the banking sector fragilities. The aim of this study is to fill this gap in the literature. The relationship between economic policy uncertainty and the banking sector is critical not only for academic research but also for policymakers. The negative impact of periods of uncertainty on the banking sector can have crucial and disruptive impacts at both sectoral and macroeconomic levels. The literature frequently emphasizes the importance of strong governance mechanisms, financial regulations and effective crisis management strategies to mitigate the effects of risks arising from economic policy uncertainty (Demirgüç-Kunt & Huizinga, 1999; Zhang et al., 2021). Therefore, identifying the effects of economic policy uncertainty on the banking sector is also important for developing policy recommendations to enhance financial stability. In this context, the findings of this study are expected to provide important guidance for policymakers and banking sector actors not only for Turkey but also for developing countries with similar characteristics.

Türk İmalat Sanayisinde Odak Sektörlerin Ekonomik Performansının TOPSIS Yöntemi ile İncelenmesi

Mustafa Remzi SERCAN¹

Öz

On sekizinci yüzyılın son çeyreğinde buhar makinesinin icat edilmesi ve üretimde kullanılması ile doğan imalat sanayisi zaman içinde birçok dönüşüme şahit olmuştur. Her ülke imalat sanayisinde yaşanan bu dönüşümlere yönelik stratejiler geliştirerek uyum sağlamaya çalışmışlardır. Günümüzde Türk imalat sanayisinde gerçekleşen dijital dönüşüme yönelik de stratejiler geliştirilmektedir. Bu bağlamda bu dönüşüm için sektör önceliklendirme modeline göre imalat sanayisinde odak sektörler belirlenerek stratejiler geliştirilmektedir. Bu stratejiler için odak sektörlerin ekonomik performansları önem kazanmaktadır. Bu çalışmada, odak sektörler olarak belirlenen Gıda ve İçecek, Motorlu Kara Taşıtları, Makine ve Teçhizat, Yarı İletkenler ve Elektronik ile Kimya ve İlaç Sanayisinin üretim değeri, katma değer, ihracat, ithalat, girişim ve çalışan sayısı gibi temel göstergeler baz alınarak 2022 yılına ait ekonomik performansı TOPSIS yöntemi ile incelenmiştir. Elde edilen bulgulara göre odak sektörler arasında 2022 yılında en yüksek ekonomik performansa sahip sektör gıda ve içecek sektörü olmuştur. Bu sektörü sırasıyla, yarı iletkenler ve elektronik sanayisi, motorlu kara taşıtları sanayisi ile makine ve teçhizat sanayisi takip etmektedir. Odak sektörler arasında en düşük ekonomik performansa sahip sektör ise kimya ve ilaç sanayisi olmuştur.

Anahtar Kelimeler: İmalat Sanayisi, Odak Sektör, Ekonomik Performans, TOPSIS

Examining the Economic Performance of Focus Sectors in the Turkish Manufacturing Industry with the TOPSIS Method

Abstract

In the last quarter of the 18th century, with the invention of the steam engine and its use in production, the manufacturing industry witnessed many transformations over time. Every country has tried to adapt to these transformations in the manufacturing industry by developing strategies. Today, strategies are being developed for the digital transformation taking place in the Turkish manufacturing industry. In this context, strategies are being developed by determining the focus sectors in the manufacturing industry according to the sector prioritization model for this transformation. The economic performance of these sectors has gained importance for these strategies. In this study, the economic performance of the focus sectors-Food and Beverage, Motor Vehicles, Machinery and Equipment, Semiconductors and Electronics, and Chemical and Pharmaceutical Industries were examined using the TOPSIS method, based on key indicators such as production value, added value, exports, imports, the number of enterprises, and the number of employees for the year 2022. According to the findings, the food and beverage sector was the sector with the highest economic performance among the focus sectors in 2022. It was followed by the Semiconductors and Electronics industry, the Motor Vehicles industry and the Machinery and Equipment industry, respectively. The sector with the lowest economic performance among the focus sectors was the Chemical and Pharmaceutical industry.

Keywords: Manufacturing Industry, Focus Sector, Economic Performance, TOPSIS

¹Arş. Gör., Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi, Lisansüstü Eğitim Enstitüsü, mustafa.sercan@hbm.edu.tr, ORCID: 0000-0002-5511-3956.

Bu makaleye atıfta bulunmak için: Sercan, M. R. (2025). Türk İmalat Sanayisinde Odak Sektörlerin Ekonomik Performansının TOPSIS Yöntemi ile İncelenmesi. *Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 27 (1), 291-324. <https://doi.org/10.26745/ahbvuiibfd.1607479>.

To cite this article: Sercan, M. R. (2025). Examining the Economic Performance of Focus Sectors in the Turkish Manufacturing Industry with the TOPSIS Method. *Ankara Hacı Bayram Veli University Journal of the Faculty of Economics and Administrative Sciences*, 27 (1), 291-324. <https://doi.org/10.26745/ahbvuiibfd.1607479>.

Giriş

İmalat sanayisi, ülke ekonomilerinin büyümesini ve kalkınmasını sağlayan, iç ve dış pazarlara üretim yapan, küresel rekabet gücünü artıran temel sektörlerin başında gelmektedir. Geçmişten günümüze kadar yaşanan teknolojik gelişmelerle birlikte imalat sanayisi dönüşüm süreçleri yaşamaktadır. Ülkelerde bu dönüşümlere ilişkin stratejiler hazırlayarak dönüşüme ayak uydurmaya çalışmaktadırlar. On sekizinci yüzyılın son çeyreğinde James Watt'ın buhar makinesini icat etmesi ve dokuma tezgâhlarında kullanılması ile ilk dönüşüm gerçekleşmiştir. Üretim sürecinde yaşanan bu dramatik dönüşüm imalat sanayi sektörünün doğmasına neden olmuştur. Bu teknolojik gelişme ile birlikte eskiden el aletleri ile gerçekleşen üretim süreci makineli üretime dönüşmüştür. Daha sonra teknolojinin gelişmesi ile üretim süreci birçok dönüşüm daha yaşamıştır. Elektriğin icat edilmesi ve üretim bantlarında kullanılması ile imalat sanayisinde bir dönüşüm gerçekleşmiş ve kitle üretimi yaşanmıştır. 1950'lerden sonra ise enformasyon ve iletişim teknolojilerinde yaşanan gelişmeler ile üretim süreci dijital hale gelmiş ve bir dönüşüm daha gerçekleşmiştir. Günümüzde ise imalat sanayisinde yeni bir dönüşüm süreci yaşanmakta siber fiziksel sistemler, nesnelerin interneti, otonom robotlar gibi yeni teknolojilerin gelişmesi ile üretim süreci farklı bir boyut kazanmaktadır. Türkiye; coğrafi konumu, genç ve dinamik iş gücü, üretim kapasitesi ve ihracata dayalı büyüme stratejisi ile imalat sanayisinde güçlü bir potansiyele sahiptir. Ancak bu potansiyelin sürdürülebilir olması için imalat sanayisinde yaşanan dönüşüme ilişkin doğru stratejilerin belirlenmesi gerekmektedir. Bu bağlamda, Türk imalat sanayisinde yaşanan bu dönüşüme karşı odak sektörler belirlenerek stratejiler geliştirilmektedir.

Bu çalışma, Türk imalat sanayisinde odak sektör olarak belirlenen Gıda ve İçecek, Motorlu Kara Taşıtları, Makine ve Teçhizat, Yarı İletkenler ve Elektronik ile Kimya ve İlaç sektörlerinin 2022 yılındaki ekonomik performansını üretim, istihdam ve ihracat gibi temel ekonomik göstergeler üzerinden TOPSIS yöntemi ile değerlendirmeyi amaçlamaktadır. Türk imalat sanayisinin geleceğine yönelik katkıda bulunmayı amaçlayan bu çalışmada elde edilecek bulgular hem politika yapıcılar hem de sektör temsilcileri için yol göstereceği düşünülmektedir.

1. Türk İmalat Sanayisinde Odak Sektörlerin Yeri

1.1. Odak Sektörlerin Seçimi

Ülkeler günümüzde üretim sürecinde yaşanan dönüşümün farkına varmakta ve sanayi stratejilerini ona göre hazırlamaktadırlar. Türkiye de imalat sanayisinde yaşanan bu dönüşümün farkına varmış ve 2018 yılında Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından “*Türkiye’nin Sanayi Devrimi: Dijital Türkiye*” adlı bir yol haritası hazırlanmış ve imalat sanayisinin dijital dönüşümünde nasıl bir yol izleneceği ifade edilmiştir. Bu yol haritasında, Türkiye için potansiyeli yüksek sektörleri belirlemek için ulusal ve küresel analiz değişkenlerini gösteren “Sektör Önceliklendirme Modeli” oluşturulmuştur. Bu modelde farklı senaryolar oluşturularak odak sektörlerle yönelik analizler yapılmıştır (Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, 2018).

Sektör önceliklendirme modeli oluşturulurken imalat sanayi sektörlerinin dünyadaki büyüme hızları ile imalat sanayisini etkileyen küresel gelişmeler analiz edilmiştir. Daha sonra ulusal yapı incelenerek, Türk imalat sanayisine yönelik çıkarımlar yapılmıştır. Bu çıkarımlar yapılırken imalat sanayi sektörlerinin iç ve dış pazarlarından oluşan hedef pazarlardaki büyüme potansiyelleri ve ulusal sanayiye katkıları değerlendirilmiştir. Bununla birlikte, bu sektörlerin geliştirilmesine yönelik milli üretimin nispi büyüklüğü, ölçek farkı ve verimlilik üzerinden sektörel değerlendirmeler yapılmıştır. Yapılan bu önceliklendirme sonucuna göre; Türkiye’nin günümüzde üretim sürecinde yaşanan yeni dönüşümde odaklanacağı sektörler *Gıda ve İçecek Ürünleri, Motorlu Kara Taşıtları, Makine ve Teçhizat, Yarı İletkenler ve Elektronik ile Kimya ve İlaç* olarak belirlenmiştir (Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, 2018).

1.2. Odak Sektörlerin Önemi

Türk imalat sanayisinde odak sektörler olarak belirlenen sektörler, sahip oldukları özellikler ve imalat sanayisindeki konumları itibarıyla önem kazanmaktadırlar.

1.2.1. Gıda ve İçecek Ürünleri Sektörü

İnsanoğlu için vazgeçilmez olan gıda ve içeceğin sürdürülebilir ve güvenilir tedariki, toplumların sağlığı ve geleceği için son derece önemlidir. Düşük teknolojiye dayalı olan gıda ve içecek sanayisi, tarım ürünlerinin değerlendirilmesi, sanayiye hammadde sağlaması, istihdama

katkısı ve en önemlisi insanların sağlığıyla doğrudan ilişkili olması, onu tüm ülkelerde stratejik bir sektör yapmaktadır. Günümüzde sağlıklı gıda ve içeceğe ulaşabilmenin zorluğu, gıdanın tedarik zincirini günümüzün en önemli konularından biri haline getirmiştir.

Türkiye, gıda ve içecek ürünlerinin üretimi ve işlenmesinde, Avrupa ve Ortadoğu pazarlarına ihracatı konusunda bölgesel olarak üs konumundadır. Türkiye'nin tarımsal çeşitliliğe ve uygun iklime sahip olması, ülkenin gıda işleme sektörüne sürekli hammadde sağlamasına imkân tanımaktadır. Bu coğrafi avantaj, Türkiye'nin gıda ve içecek sektöründe büyük bir ihracatçı konumda olmasını sağlamaktadır. Türkiye, gıda ve içecek sektöründe böyle bir avantaja sahipken aynı zamanda bu sektörde dezavantaja da sahiptir. Bu dezavantaj, Türkiye'de tarımın sanayi sektörüne gereken miktarda ve kalitede hammadde tedariki sağlayamamasıdır. Ülkemizde tarımsal ürünlerin ortalama % 30'u sanayi sektörüne girdi sağlarken, bu oran gelişmiş ülkelerde % 60-80 arasında değişmektedir.

1.2.2. Motorlu Kara Taşıtları Sektörü

Motorlu kara taşıtları sektörü; elde edilen gelir, gerçekleştirilen Ar-Ge ve altyapı harcamaları, yaratılan istihdam ile ülke ekonomilerinin en önemli sektörlerinden birisi haline gelmiştir. Türkiye'de motorlu kara taşıtları sektörü de imalat sanayi üretimi içindeki payı, yarattığı katma değer ve istihdam ile ihracatta öncü olması değerlendirildiğinde, imalat sanayisi içinde önde gelen sektörler arasında olduğu görülmektedir.

Motorlu kara taşıtları sektörünün birçok sektörle bağlantısı bulunmaktadır. Motorlu kara taşıtları sektörünün demir-çelik, metal, petrokimya, lastik ve plastik gibi sektörler ile geri bağlantısı bulunmaktadır. Turizm, inşaat, ulaşım ve tarım sektörleri gibi sektörlerle ise ileri bağlantısı bulunmaktadır. Bu yüzden, motorlu kara taşıtları sektöründe meydana gelen gelişmeler, ekonominin büyük bölümünü etkilemektedir.

Motorlu kara taşıtları sektörü, orta-yüksek teknolojili sektörler sınıfında yer almakta ve bu sektörde yüksek katma değerli ürün imalatı yapılmaktadır. Sektör yapısı itibariyle yüksek sabit sermaye yatırımı gerektiren, büyük ölçekli firmalardan oluşan bir sektör olmasından dolayı sektöre giriş zordur. Bu nedenle sektörde yoğunlaşma oranı yüksektir. Bu sektörde artan rekabet ve Uzak Doğu ülkelerindeki düşük maliyetli üretim, sektördeki firmaları birleşmelere zorlamaktadır (TC. Cumhurbaşkanlığı Strateji ve Bütçe Başkanlığı, 2018).

1.2.3. Makine ve Teçhizat Sektörü

Makine ve teçhizat sektörü; yüksek katma değer yaratan, geniş bir yan sanayi ağı olan, yatırım maliyetlerini düşüren, nitelikli iş gücü çalıştıran, dışa bağımlılığı ve cari açığı azaltan, pek çok sektöre girdi sağlayan önemli bir sektördür. Makine ve teçhizat sektörü, imalat sanayinin belkemiğini oluşturmaktadır. Bunun yanı sıra, inşaat, tarım, gıda ve madencilik gibi alanların da temel girdilerini sağlamaktadır. Orta-yüksek teknoloji sınıflamasında yer alan bu sektör, üretim süreçlerinin verimliliğini doğrudan etkilemekte ve imalat sanayisinin dijitalleşmesinde merkezi konumda yer almaktadır.

Türkiye'nin makine ve teçhizat sektörü, imalat sanayi üretimindeki payı, yaratılan katma değer, yapılan ihracat, istihdam sayısı ve rekabet gücü açısından ülkemizdeki önemli sektörlerden birisidir. Türkiye'de planlı sanayileşme döneminde önce devlet eliyle daha sonraki dönemlerde özel sektöre verilen hibeler ve teşvikler gibi destekler sayesinde makine ve teçhizat sektörünün gelişimi sağlanmıştır.

1.2.4. Yarı İletkenler ve Elektronik Sektörü

Günümüzde ülkelerin sürdürülebilir bir ekonomik büyüme sağlaması için Ar-Ge ve inovasyona dayalı imalat sanayi yapılarına sahip olmaları gerekmektedir. Yarı iletkenler ve elektronik sektörü, yüksek katma değere sahip olması, nitelikli işgücünün yüksek olması ve yüksek teknoloji ürünler üretmesi nedeniyle bu yapının önemli bir taşı olmaktadır.

Yarı iletkenler ve elektronik sektörü, hızla büyüyen ve gelişen bir yapıya sahiptir. Elektronik sanayisine öncelik veren ülkeler, kısa bir sürede gelişmişlik düzeyinde önemli aşamalar kaydetmişlerdir. Malezya, Singapur, Güney Kore gibi ülkeler, kalkınmalarını elektronik sektörüne yaptıkları ve yapılacak yatırımlara bağlamışlardır. Bu yatırımların temelinde ise Ar-Ge'ye verilen önem ve destek yer almaktadır.

1.2.5. Kimya ve İlaç Sektörü

Kimya sektörü, birçok imalat sanayi sektörüne hammadde ve ara mal tedariki sağlayan, imalat sanayi üretiminde önemli role sahip olan bir sektördür. İmalat sanayi sektöründe, kimya sektöründen

girdi sağlamayan çok az sektör bulunmaktadır. Kimya sektörü; petrol, doğalgaz, su, hava ve mineraller gibi hammaddeleri ürüne dönüştürdüğü için ülkelerin gelişmesinde büyük öneme sahiptir. Kimya sektöründe yaşanan gelişmelerin diğer sektörlerle olumlu ve hatta devrimsel nitelikte etkileri olabilmektedir. Kimya sektörünün geniş bir ürün yelpazesi bulunmaktadır. Kimya sektöründe temizlik ürünleri, boyalar, kozmetik ürünleri, gübreler, tarım ilaçları, organik ve inorganik kimyasallar, plastikler ve benzeri ürünler üretilmektedir. Kimya sanayi ürünleri orta-yüksek teknoloji sınıflandırılmasında yer alan, katma değeri yüksek ürünlerden oluşmaktadır. İlaç sektörü ise imalat sanayi sektörleri arasında en yüksek Ar-Ge harcaması gerektiren, toplum sağlığı için kritik öneme sahip olan ve yoğun rekabet koşullarının geçerli olduğu bir sektördür. İlaç sektöründeki bir buluş, firmalara ve ülkelere milyarlarca dolar değer kazandırabileceği için Ar-Ge harcamalarının bu sektörde önemi büyüktür. Özellikle biyoteknoloji ve nanoteknoloji alanında yapılan çalışmaların ilaç sektörüne devrim niteliğinde değerler katacağı öngörülmektedir.

Türk ilaç sektörü, sahip olduğu üretim yapısı ile yüksek çeşitlilikte ve miktarda üretim yapabilmekte ve ihracat gerçekleştirebilmektedir. Türk ilaç sektöründe uluslararası norm ve standartlar uygulanmakta ve spesifik ürünler (biyoteknoloji vb.) dışında her türlü ürün üretilebilmektedir. Ülkelerin yerli üretim yapan ilaç firmalarına sahip olması, ülke için stratejik öneme sahiptir. Bir ülkedeki yerli ilaç firmaların ilaç sektöründe yoğun bir şekilde faaliyet göstermesi; istihdamı, katma değeri, yatırımları ve ihracatı artırdığı gibi, olağandışı haller (ambargo, savaş, pandemi vb.) durumunda ülkenin ihtiyaç duyduğu ilaç talebini karşılayacak olmasından dolayı da önemli olmaktadır.

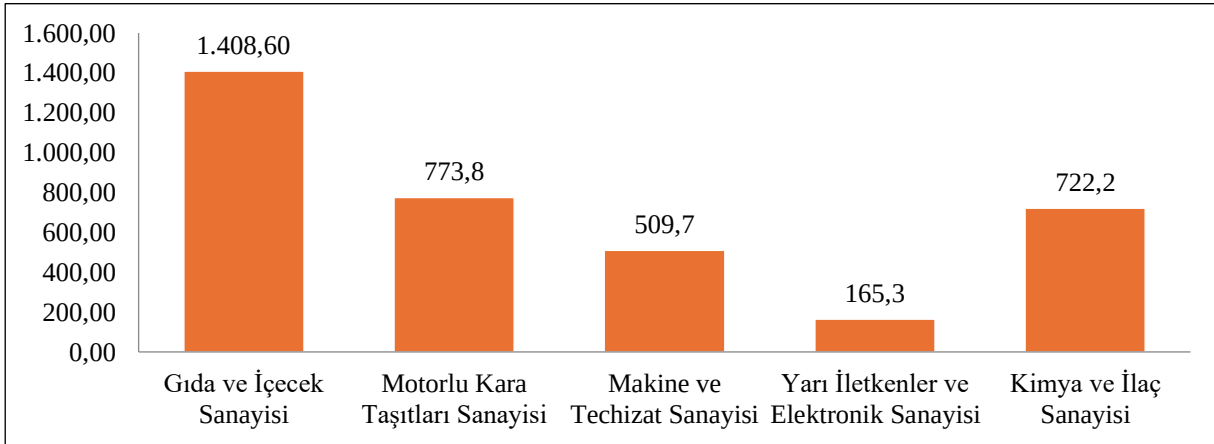
2. Odak Sektörlerin Ekonomik Performansı

Türk imalat sanayisinde faaliyet gösteren odak sektörlerin ekonomik performansları; üretim değerleri, yarattıkları katma değerler, gerçekleştirdikleri ihracat ve ithalat rakamları, sektörde faaliyet gösteren girişim veya firma sayıları ile istihdam edilen çalışan sayısına göre değerlendirilmektedir.

2.1. Odak Sektörlerin Üretim Değeri

Üretim değeri, firmaların ürettikleri üretim miktarı ile birim fiyatlarının çarpımının toplulaştırması ile hesaplanmaktadır. Türkiye İstatistik Kurumu'nun (TÜİK) hesapladığı üretim değeri; stok değişimlerini ve mal ve hizmetlerin yeniden satışını içeren, satışa dayalı olan, fiilen üretilen miktarın parasal değerini içeren bir veridir.

Tablo 1: Odak Sektörlerin Üretim Değeri (2022) (Milyar TL)



Kaynak: TÜİK, Yıllık Sanayi ve Hizmet İstatistikleri

Tablo 1’de Eurostat (Avrupa İstatistik Ofisi) tarafından geliştirilen NACE Rev.2 (Nomenclature des Activités Économiques dans la Communauté Européenne-Avrupa Topluluğunda Ekonomik Faaliyetlerin İstatistikî Sınıflaması) sınıflaması baz alınarak sınıflandırılan odak sektörlerin üretim değerleri gösterilmektedir. Çalışmada TÜİK’te bulunan en güncel yılın verileri olan 2022 yılı verileri kullanılmaktadır.

Gıda ve içecek sanayisi, 2022 yılındaki yaklaşık 1.408,60 milyar TL’lik üretim değeri ile odak sektörler arasında ilk sırada yer almaktadır. Gıda ve içecek sanayisini yaklaşık 773,8 milyar TL üretim değeri ile motorlu kara taşıtları sanayisi takip etmektedir. Kimya ve ilaç sanayisi ise yaklaşık 722,2 milyar TL üretim değeri ile motorlu kara taşıtları sanayisinin hemen ardından gelmektedir. Yaklaşık 509,7 milyar TL üretim değerine sahip makine ve teçhizat sanayisi ise odak sektörler arasında dördüncü sırada yer almaktadır. Odak sektörler arasında üretim değeri açısından en düşük değere sahip olan yarı iletkenler ve elektronik sanayisi ise yaklaşık 165,3 milyar TL üretim değeri ile odak sektörler arasında son sırada yer almaktadır.

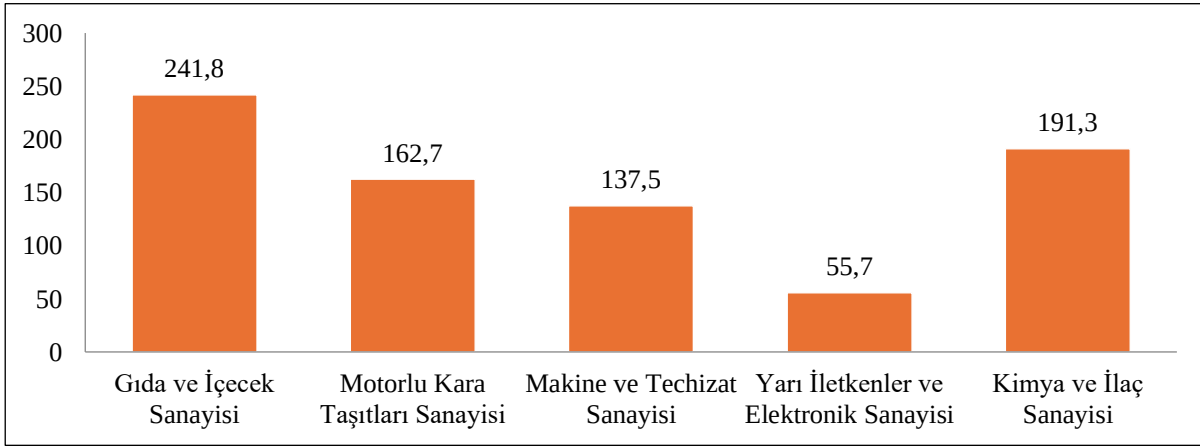
Odak sektörlerin 2022 yılındaki üretim değerinin imalat sanayi üretim değerine oranlarına bakıldığında, imalat sanayisi üretim değerinin yaklaşık % 35’i odak sektörler tarafından gerçekleştirilmiştir. Odak sektörlerin 2022 yılındaki üretim değerleri arasında en büyük paya sahip olan gıda ve içecek sanayisi, imalat sanayi üretim değerinin yaklaşık % 14’ünü gerçekleştirmiştir. Motorlu kara taşıtları sanayisi ile kimya ve ilaç sanayisi ise imalat sanayisinin 2022 yılındaki üretim değerinin yaklaşık % 7’sini gerçekleştirmiştir. Makine ve teçhizat sanayisinin ise bu oranı yaklaşık

% 5 olmuştur. Odak sektör arasında en düşük üretim değerine sahip olan yarı iletkenler ve elektronik sanayisinin ise bu oranı yaklaşık % 2 olmuştur.

2.2. Odak Sektörlerin Katma Değeri

Katma değer, üretim değerinden söz konusu ürünün üretiminde kullanılan hammadde ve diğer girdi değerlerinin düşülmesiyle elde edilmektedir.

Tablo 2: Odak Sektörlerin Katma Değeri (2022) (Milyar TL)



Kaynak: TÜİK, Yıllık Sanayi ve Hizmet İstatistikleri

Tablo 2’de odak sektörlerin 2022 yılında yarattığı katma değerler gösterilmektedir. Odak sektörler arasında en yüksek üretim değerine sahip olan gıda ve içecek sanayisi, yaratılan katma değer açısından da odak sektörler arasında en yüksek sektör olmuştur. Gıda ve içecek sanayisinin 2022 yılında yarattığı katma değer yaklaşık 241,8 milyar TL olmuştur. Bu sektörü yaklaşık 191,3 milyar TL ile kimya ve ilaç sanayisi takip etmektedir. Motorlu kara taşıtları sanayisi ise yaklaşık 162,7 milyar TL’lik katma değer yaratmıştır. Motorlu kara taşıtları sanayisini yaklaşık 137,5 milyar TL ile makine ve teçhizat sanayisi takip etmiştir. Odak sektörler arasında en düşük üretim değerine sahip olan yarı iletkenler ve elektronik sanayisi katma değer açısından da son sırada yer almış ve 55,7 milyar TL katma değer yaratmıştır.

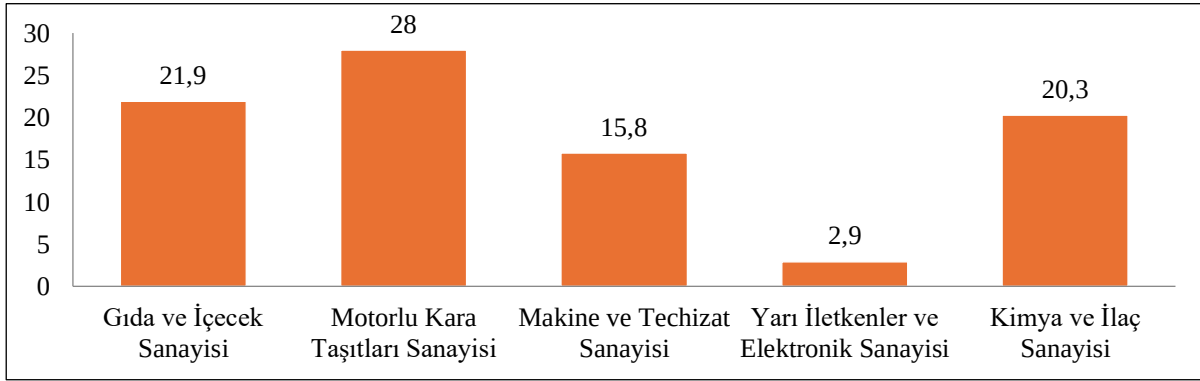
Odak sektörlerin 2022 yılında yarattığı katma değerın imalat sanayi sektöründe yaratılan katma değerine oranlarına bakıldığında, imalat sanayisinde yaratılan katma değerın yaklaşık % 35’i odak sektörler tarafından gerçekleştirilmiştir. Odak sektörler arasında gıda ve içecek sanayisinin yarattığı katma değerın imalat sanayi katma değerine oranı yaklaşık % 11 olmuştur. Gıda ve içecek sanayisini

yaklaşık % 9 ile kimya ve ilaç sanayisi, yaklaşık % 7 ile motorlu kara taşıtları sanayisi, yaklaşık % 6 ile makine ve teçhizat sanayisi ve % 2 ile yarı iletkenler ve elektronik sanayisi takip etmiştir.

2.3. Odak Sektörlerin İhracatı

1980 yılından itibaren ihracata dönük büyüme modelini benimseyen Türkiye'nin imalat sanayisindeki odak sektörlerin ihracat kompozisyonunun bilinmesi önem kazanmaktadır.

Tablo 3: Odak Sektörlerin İhracatı (2022) (Milyar Dolar)



Kaynak: TÜİK, Yıllık Sanayi ve Hizmet İstatistikleri

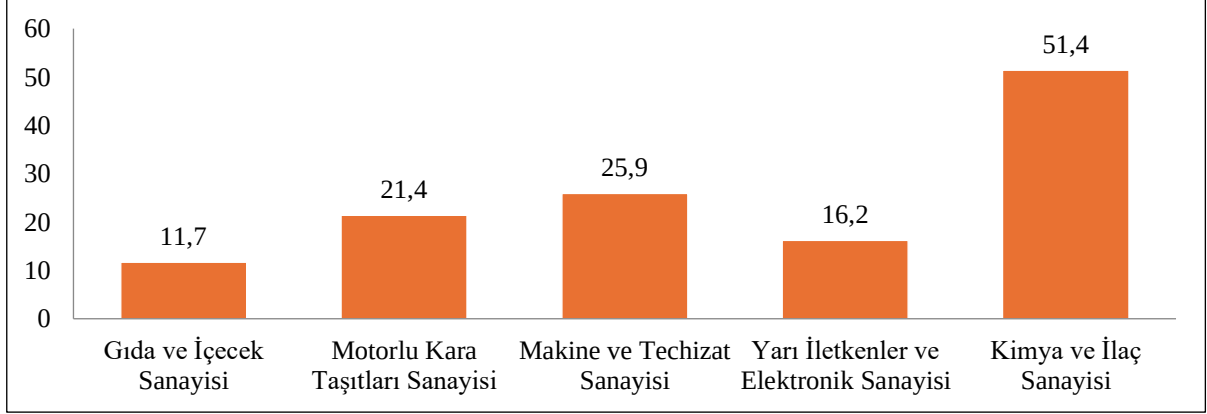
Tablo 3'te odak sektörlerin 2022 yılında gerçekleştirdikleri ihracat rakamları gösterilmektedir. Motorlu kara taşıtları sanayisi yaklaşık 28 milyar dolar ihracat ile odak sektörler arasında ilk sırada yer almıştır. Gıda ve içecek sanayisi ihracatı yaklaşık 21,9 milyar dolar ile motorlu kara taşıtları sanayisini takip etmiştir. Kimya ve ilaç sanayi ihracatı ise 2022 yılında yaklaşık 20,3 milyar dolar olmuştur. Makine ve teçhizat sanayisinin 2022 yılında gerçekleştirdiği ihracat ise yaklaşık 15,8 milyar dolar olmuştur. Odak sektörler arasında en düşük ihracata sahip sektör ise yaklaşık 2,9 milyar dolar ile yarı iletkenler ve elektronik sanayisi olmuştur.

İmalat sanayisinin 2022 yılında gerçekleştirdiği ihracatın yaklaşık % 37'si odak sektörler tarafından gerçekleştirilmiştir. Odak sektörler arasında en yüksek ihracata sahip motorlu kara taşıtları sanayisinin 2022 yılında gerçekleştirdiği ihracatın imalat sanayi ihracatına oranı yaklaşık % 12 olmuştur. Motorlu kara taşıtları sanayisini yaklaşık % 9 ile gıda ve içecek sanayisi, yaklaşık % 8 ile kimya ve ilaç sanayisi ve yaklaşık % 7 ile makine ve teçhizat sanayisi takip etmiştir. Odak sektörler arasında en düşük ihracat rakamına sahip yarı iletkenler ve elektronik sanayisinin ihracatının imalat sanayi ihracatına oranı ise yaklaşık % 1 olmuştur.

2.4. Odak Sektörlerin İthalatı

İthalata bağımlılığın yüksek olduğu imalat sanayisinde odak sektörlerin gerçekleştirdikleri ithalat rakamları önem kazanmaktadır.

Tablo 4: Odak Sektörlerin İthalatı (2022) (Milyar Dolar)



Kaynak: TÜİK, Yıllık Sanayi ve Hizmet İstatistikleri

Tablo 4’te odak sektörlerin 2022 yılındaki gerçekleştirdikleri ithalat rakamları gösterilmektedir. Kimya ve ilaç sanayisi 2022 yılında yaklaşık 51,4 milyar dolar ithalat gerçekleştirmiş ve odak sektörler arasında en fazla ithalat yapan sektör olmuştur. Bu sektörün 2022 yılında dış ticaret dengesi yaklaşık 31,1 milyar dolar açık vermiştir. Kimya ve ilaç sanayisini ithalat açısından makine ve teçhizat sanayisi takip etmiş, 2022 yılında yaklaşık 25,9 milyar dolar ithalat gerçekleştirmiştir. Makine ve teçhizat sanayisi 2022 yılında yaklaşık 10,1 milyar dolar dış ticaret açığı vermiştir.

Motorlu kara taşıtları sanayisi ise 2022 yılında yaklaşık 21,4 milyar dolar ithalat gerçekleştirmiştir. Bu sektörün 2022 yılında dış ticaret dengesi pozitif olmuş ve yaklaşık 6,6 milyar dolar dış ticaret fazlası vermiştir. Motorlu kara taşıtları sanayisinden sonra en fazla ithalat gerçekleştiren yarı iletkenler ve elektronik sanayisi 2022 yılında yaklaşık 16,2 milyar dolar ithalat gerçekleştirmiştir. Bu sektör ise 2022 yılında yaklaşık 13,3 milyar dolar dış ticaret açığı vermiştir. Dış ticaret dengesi pozitif olan gıda ve içecek sanayisi ise 2022 yılında yaklaşık 11,7 milyar dolar ithalat gerçekleştirmiştir. Bu sektörün 2022 yılında verdiği dış ticaret fazlası ise yaklaşık 10,2 milyar dolar olmuştur.

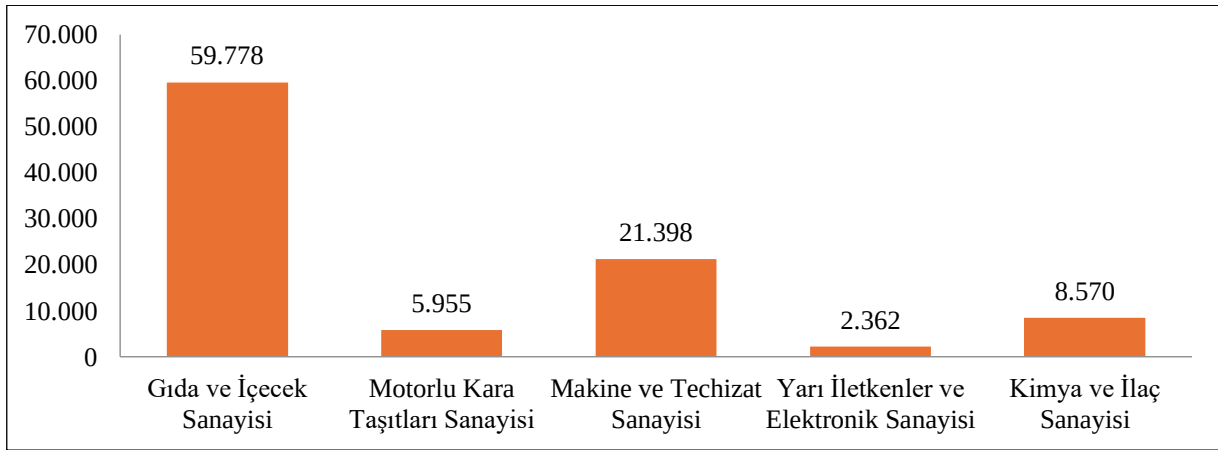
Odak sektörlerin 2022 yılında gerçekleştirdikleri ithalatın imalat sanayi ithalatına oranlarına bakıldığında, imalat sanayisinde gerçekleştirilen ithalatın yaklaşık yarısı odak sektörler tarafından gerçekleştirilmiştir. Kimya ve ilaç sanayisi ithalatı, imalat sanayi ithalatının yaklaşık beşte birini

gerçekleştirmiştir. Makine ve teçhizat sanayisi ithalatı ise imalat sanayi ithalatının yaklaşık % 10'unu gerçekleştirmiştir. Motorlu kara taşıtları sanayisi ithalatının imalat sanayisi ithalatına oranı ise yaklaşık % 8 olmuştur. Yarı iletkenler ve elektronik sanayisi ithalatın imalat sanayi ithalatına oranı % 6 olurken, gıda ve içecek sanayi ithalatının imalat sanayi ithalatına oranı yaklaşık % 5 olmuştur.

2.5. Odak Sektörlerin Girişim Sayısı

Odak sektörlerin girişim sayısı ile yaratılan üretim değeri, katma değeri ve ihracatı arasında ilişki kurmak açısından odak sektörlerde faaliyet gösteren girişim sayısının bilinmesi önem kazanmaktadır.

Tablo 5: Odak Sektörlerin 2022 Yılı Girişim Sayısı



Kaynak: TÜİK, Yıllık Sanayi ve Hizmet İstatistikleri

Tablo 5’te odak sektörlerin 2022 yılındaki girişim veya firma sayıları gösterilmektedir. Odak sektörler arasında en fazla girişim sayısına sahip sektör olan gıda ve içecek sanayisinde 2022 yılında 59.778 girişim faaliyet göstermektedir. Gıda ve içecek sanayisini 21.398 girişim sayısı ile makine ve teçhizat sanayisi takip etmektedir. Odak sektörler arasında yer alan kimya ve ilaç sanayisinde 2022 yılında faaliyet gösteren girişim sayısı ise 8.570 olmuştur. Kimya ve ilaç sanayisini 5.955 girişim ile motorlu kara taşıtları sanayisi ve 2.362 girişim ile yarı iletkenler ve elektronik sanayisi takip etmiştir.

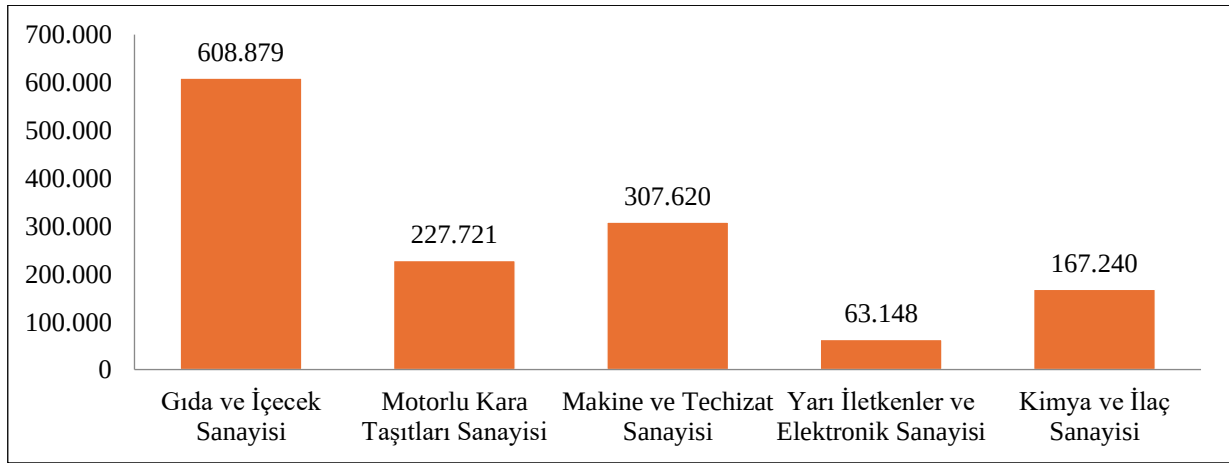
2022 yılı odak sektörlerdeki girişimlerin imalat sanayi girişimlerindeki payına bakıldığında, imalat sanayisindeki girişimlerin yaklaşık % 22’si odak sektör girişimlerinden oluşmaktadır. Odak sektörler arasında gıda ve içecek sanayisinde bulunan girişimlerin imalat sanayi girişimlerine oranı yaklaşık % 13 olmuştur. Gıda ve içecek sanayi girişimlerini yaklaşık % 5 pay ile makine ve teçhizat sanayi

girişimleri takip etmektedir. Kimya ve ilaç sanayi girişimlerinin 2022 yılındaki payı yaklaşık % 2 olurken, motorlu kara taşıtları ile yarı iletkenler ve elektronik sanayi girişimlerinin payı yaklaşık % 1 olmuştur. Özellikle motorlu kara taşıtları ile kimya ve ilaç sanayi girişimlerinin imalat sanayi girişimlerindeki payı düşük iken imalat sanayi üretim değerindeki, katma değerindeki ve ihracatındaki paylarının yüksek olması dikkat çekmektedir.

2.6. Odak Sektörlerin Çalışan Sayısı

Odak sektörlerde sağlanan istihdam, özelde Türk imalat sanayisinin genelde Türkiye ekonomisinin performansını önemli ölçüde etkilemektedir.

Tablo 6: Odak Sektörlerin 2022 Yılı Çalışan Sayısı



Kaynak: TÜİK, Yıllık Sanayi ve Hizmet İstatistikleri

Tablo 6’da odak sektörlerin 2022 yılındaki çalışan sayısı gösterilmektedir. Gıda ve içecek sanayisinde 2022 yılında 608.879 kişi çalışmıştır. Gıda ve içecek sanayisini 307.620 çalışan sayısı ile makine ve teçhizat sanayisi takip etmiştir. Motorlu kara taşıtları sanayisinde çalışan sayısı ise 227.721 kişi olmuştur. Kimya ve ilaç sanayisinde 2022 yılında çalışan sayısı 167.240 olurken yarı iletkenler ve elektronik sektöründe çalışan sayısı 63.148 olmuştur.

2022 yılında odak sektörlerde çalışan sayısının imalat sanayisinde çalışan sayısına oranına bakıldığında, imalat sanayisinde çalışanların yaklaşık % 27’si odak sektörlerde çalışmaktadır. Gıda ve içecek sanayisinde çalışanların imalat sanayi çalışanları arasındaki payı yaklaşık % 12 olmuştur. Makine ve teçhizat sanayisinin bu payı yaklaşık % 6 olurken motorlu kara taşıtları sanayisinin bu payı yaklaşık % 5 olmuştur. Kimya ve ilaç sanayisinde çalışanların imalat sanayi çalışanları

arasındaki payı ise 2022 yılında yaklaşık % 3 olurken yarı iletkenler ve elektronik sanayinin bu payı yaklaşık % 1 olmuştur.

3. Odak Sektörlerin Ekonomik Performansının Değerlendirilmesi

3.1. Literatür Taraması

Çok kriterli karar verme yöntemleri (ÇKKV), karar alıcıların karar verirken kullandıkları, birçok alanda kullanılan yöntemleri içermektedir. Bu bölümde literatürde firmaların, sektörlerin ve ülkelerin performanslarının karşılaştırılmasında çok kriterli karar verme yöntemlerinden biri olan TOPSIS yönteminin kullanıldığı çalışmalardan bahsedilmektedir. Bu performans karşılaştırmaları ekonomik ve finansal performansları içermektedir. Ülkelerin ekonomik performanslarının TOPSIS yöntemi ile incelendiği çalışmalardan bazıları şunlardır:

Eleren ve Karagül (2008), Türkiye ekonomisinin 1986-2006 yılları arasındaki ekonomik performansını TOPSIS yöntemiyle incelemişlerdir. Elde edilen sonuca göre Türkiye ekonomisinin ekonomik performans olarak en başarılı yılı 1986 yılı olmuştur. Bu yılı sırasıyla, 1990, 1987 ve 1993 yılları izlemiştir. Ekonomik performans olarak en kötü yıllar ise sırasıyla 1999, 2001, 2006 ve 2000 yılları olmuştur.

Ashourian (2012) yaptığı çalışmada, Ortadoğu ve Kuzey Afrika ülkeleri arasından seçilen 18 ülkenin 1997-1999 dönemi için TOPSIS yöntemini kullanarak ekonomik performanslarını karşılaştırmıştır. Çalışmada yapılan hesaplamalar sonucunda, 18 ülke arasında en başarılı ülkelerin Moritanya ve Yemen olduğu, en başarısız ülkelerin ise İran ve Lübnan olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Göktolga, Karakış ve Türkay (2015) çalışmasında, Orta Asya Türk Cumhuriyetlerinin bağımsızlıklarını kazanmalarından sonra dünya ekonomisi ile bütünleşmelerindeki gelişimi ve geldikleri ekonomik gelişim seviyelerini temel ekonomik göstergelerden faydalananarak ortaya koymaktır. Bu çalışmada, Orta Asya Türk Cumhuriyetlerinin ekonomik performanslarının çok kriterli karar verme tekniklerinden TOPSIS yöntemi ile karşılaştırılması amaçlanmıştır. Bu yöntem ile ülkelerin ekonomik verileri tek bir puanla matematiksel olarak ifade edilebilmekte ve ülkeler kendi aralarında ekonomik performanslarına göre sıralanabilmektedir. Çalışma 2003 ile 2013 yılları arasında kapsamaktadır. TOPSIS yöntemi ile yapılan analiz sonuçlarına göre 2006, 2009 ve 2013 yılı dışındaki bütün yıllarda Kazakistan ekonomisi ekonomik performans olarak ilk sırada yer alırken bu ülkeyi Azerbaycan ekonomisi takip etmiştir. Azerbaycan ekonomisi 2006, 2009 ve 2013 yıllarında ilk sırada yer almıştır. Bu ülkeleri Türkmenistan ve Kırgızistan ekonomileri izlemiştir. Özbekistan ekonomisi, ekonomik performans olarak 2008 yılı hariç bütün yıllarda en son sırada yer almıştır.

Eyüboğlu (2016) yaptığı çalışmada, 10 adet gelişmekte olan ülkenin 2003-2013 yılları arasındaki makroekonomik performanslarını karşılaştırmıştır. Çalışmada ÇKKV yöntemlerinden olan AHP ile kriterler ağırlıklandırılırken, TOPSIS yöntemi ile ülkelerin sıralaması elde edilmektedir. Çalışmada kullanılan 4 kriter arasından AHP ile yapılan ağırlıklandırma sonucunda en yüksek ağırlığa sahip kriter ekonomik büyüme iken en düşük ağırlığa sahip kriter enflasyon oranı olmuştur. TOPSIS yöntemi sonucunda ise 2003-2013 yılları arasında en iyi makroekonomik performansı gösteren ülkeler ise Malezya ve Çin olmuştur.

Masca (2017) tarafından yapılan çalışmada, Avrupa Birliği'ne üye 28 ülkenin belirlenen 6 kriter aracılığıyla 2015 yılındaki makroekonomik performansları ölçülmektedir. Çalışmada alternatiflerin sıralaması TOPSIS yöntemi ile yapılmaktadır. Elde edilen kriter ağırlıklandırmaları eşit ağırlık yöntemiyle hesaplanmaktadır. Çalışmada uygulanan TOPSIS yöntemi sonucunda 28 ülke arasında en iyi makroekonomik performansa sahip ülke İsveç olurken, en kötü makroekonomik performansa sahip ülke Yunanistan olmuştur.

Ela ve Kurt'un (2019) yaptıkları çalışmada, Sahra Altı Afrika bölgesi 8 ülkenin 2016 yılındaki makroekonomik performansları incelenmektedir. Çalışmada yer alan ülkelerin karşılaştırılması 4 kriter ve 8 alternatif üzerinden TOPSIS yöntemi ile yapılmaktadır. Elde edilen sonuçlara göre ilk sırada Fildişi Sahilleri yer alırken, son sırada Güney Sudan yer almıştır.

Sektör performanslarının TOPSIS yöntemi ile incelendiği çalışmalardan bazıları ise şunlardır:

Ar, Özdemir ve Baki (2014) yaptıkları çalışmada, Rize’de kurulması planlanan Organize Sanayi Bölgesi için sektörlerin öncelik sıralarını belirlemişlerdir. Çalışmada belirlenen 7 alternatif ve 7 kriterli yapı için kriter ağırlıklandırılmasında Analitik Hiyerarşi Süreci (AHP) yöntemi kullanılmıştır. TOPSIS ve VIKOR yöntemleri ayrı ayrı kullanılarak ise alternatiflerin öncelikleri belirlenmiştir. Elde edilen sonuçlara göre, teşvik ve destekler kriterinin en önemli kriter olduğu tespit edilmiştir. Çalışmada elde edilen bir diğer sonuç ise gıda ve içecek sektörünün, hem TOPSIS hem de VIKOR yöntemine göre Rize için öncelikli sektör olduğu tespit edilmiştir.

Ömürbek ve Mercan (2014) yaptıkları çalışmada, TOPSIS ve ELECTRE yöntemlerini kullanarak belirli kriterler doğrultusunda imalat alt sektörlerinden en iyi performansa hangi sektörün sahip olduğunu tespit etmişlerdir. Çalışmada kullanılan 9 kriter, literatür taramasından ve uzman kişiler tarafından belirlenmiştir. Bu kriter verileri, T.C. Merkez Bankası 2009-2011 Sektör Bilançoları kaynağından alınmıştır T.C. Merkez Bankası tarafından 22 alt sektöre ayrılan imalat sektörü; Satılan malın maliyeti / Net satışlar, Faaliyet kârı / Net satışlar, Net kâr / Öz kaynak, Net kâr / Net satışlar, Yabancı kaynaklar toplamı / Aktifler toplamı, Stok devir hızı, Öz kaynak devir hızı, Cari oran ve Nakit oran kriterleri baz alınarak TOPSIS ve ELECTRE yöntemleri ile finansal yönden değerlendirilmiştir. Elde edilen sonuca göre her iki yöntemde de Kok kömürü ve rafine edilmiş petrol ürünleri imalatı sektörü ilk sırada olmuştur.

Koç (2023)’un yaptığı çalışmada, gıda sektöründe faaliyet gösteren firmaların 2011-2021 yıllarına ilişkin finansal performansları incelenmiştir. Bu çalışmada, Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası’nın yayınlamış olduğu sektör bilançolarından elde edilen finansal performans oranları TOPSIS yöntemiyle analiz edilmiştir. Çalışmada elde edilen sonuçlara göre gıda sektörünün finansal performans açısından en iyi yılının 2019 yılı, en kötü yılının ise 2013 yılı olduğu tespit edilmiştir.

Firma performanslarının TOPSIS yöntemi ile incelendiği çalışmalardan bazıları ise şunlardır:

Dumanoğlu ve Ergül (2010) yaptıkları çalışmada, İstanbul Menkul Kıymetler Borsası’nda (İMKB) işlem gören 11 teknoloji firmasının finansal performanslarını, firmaların finansal tabloları kullanılarak TOPSIS yöntemi ile analiz edilmiştir. Finansal performans ölçülürken ilk olarak finansal oranlar belirlenmiş ve oran analizi kullanılarak, finansal oranlar her bir firma için ayrı ayrı hesaplanmıştır. Daha sonra hesaplanan oranlar; TOPSIS yöntemi kullanılarak genel firma

performansını gösteren tek bir puana çevrilmiştir. 2006-2009 yılları arasında yer alan dört dönem için finansal performans değerlemesi yapılmıştır. Elde edilen sonuçlara göre; en başarılı finansal performans gösteren teknoloji firması 2006, 2007, 2008 dönemlerinde ARENA, 2009 döneminde PKART olmuştur. En başarısız finansal performans gösteren teknoloji firması ise 2006, 2009 dönemlerinde LOGO, 2007 döneminde LINK, 2008 döneminde ESCOM olmuştur. Ayrıca, teknoloji firmalarının genel ortalamasına göre en başarılı bilişim firması ARENA; en başarısız bilişim firması ise ESCOM olmuştur.

Akyüz, Bozdoğan ve Hantekin (2011) yaptıkları çalışmada, seramik sektöründe faaliyet gösteren ve İMKB’de işlem gören bir Anonim Şirketinin on yıllık (1998-2008) finansal performansını TOPSIS yöntemiyle değerlendirmiş ve her bir yılın başarı durumu sıralanmıştır. Firmanın son 10 yıllık süreç içerisinde Oran Analizinde kullanılan 19 oran yöntemde uygulanmıştır. Uygulanan yöntemle incelenen firmanın finansal oranları matematiksel olarak somut bir tek değere dönüştürülerek sonuçlar yıllar bazında rakamsal olarak ifade edilmiştir. Bu çerçevede firmanın en başarılı yılının 2005 yılı olduğu görülmüştür.

Özkan ve Deliktaş (2020) yaptıkları çalışmada, 2014-2018 yılları arasında 10 ticari bankanın finansal performanslarını literatüre dayalı olarak 20 kriter belirleyerek çok kriterli karar verme tekniklerinden TOPSIS ile ölçmüşlerdir. Belirlenen finansal kriterler doğrultusunda yapılan analize göre 2014-2018 yılları arasında ortalama olarak Deniz Bank’ın finansal performansının diğer bankalara oranla daha iyi olduğu, Şekerbank’ın ise çalışmada ele alınan bankalar arasında en düşük finansal performansa sahip olan banka olduğu tespit edilmiştir.

Kendirli, Çıtak ve İşleyen (2021) yaptıkları çalışmada, Borsa İstanbul’da işlem gören elektrik gaz ve buhar firmalarının 2016-2019 dönemine ait finansal performanslarını TOPSIS yöntemi ile incelemişlerdir. Firmalar analiz edilirken, finansal tablolardan elde edilen likidite oranları, faaliyet oranları, finansal yapı oranları ve kârlılık oranları kullanılmıştır. Elde edilen sonuca göre 2016 yılında firmalar arasında Ayen Enerji Anonim Şirketi en iyi performansı gösterirken, 2017-2019 yılları arasında ise Akenerji Elektrik Üretim Anonim Şirketi en iyi performansı göstermiştir. 2016 yılında Enerjisa Enerji Anonim Şirketi en düşük performansı gösterirken, 2017 yılında Zorlu Enerji Elektrik Üretim Anonim Şirketi, 2018-2019 yılları arasında ise Aksa Enerji Üretim Anonim Şirketi en düşük finansal performans gösteren firma olmuştur.

3.2. Yöntem

TOPSIS (Technique for Order Preference by Similarity to Ideal Solution) yöntemi ilk olarak 1981 yılında Hwang ve Yoon tarafından ortaya atılmıştır. Çok Kriterli Karar Verme (ÇKKV) tekniklerinden biri olan TOPSIS yöntemi, karar alternatiflerinin ideal çözüme yakınlığı ve negatif ideal çözüme uzaklıklarını dikkate alan bir karar verme tekniğidir (Chen ve Tzeng, 2004, 1479). Bu yöntemdeki tek varsayım, her kriterin monoton artan veya monoton azalan tek yönlü azalan bir faydasının olmasıdır (Özer, 2010, 251). Yöntem kullanılarak alternatif seçenekler, belirli kriterler doğrultusunda ve kriterlerin alabileceği maksimum ve minimum değerler arasında ideal duruma göre değerlendirilmektedir (Yurdakul ve İç, 2003, 11).

TOPSIS yöntemi, pozitif ideal çözüm ile negatif ideal çözüm noktalarını bir araya getirmeye çalışmaktadır. TOPSIS yöntemi yaklaşımının temelinde en çok tercih edilen alternatifin sadece pozitif ideal çözüme en yakın mesafede olması değil, aynı zamanda negatif ideal çözüme de en uzak mesafede olan alternatif olduğu fikri bulunmaktadır (Ergül, 2010, 57). Pozitif ideal çözüme en yakın mesafede olan alternatif, aynı zamanda negatif ideal çözüme en uzak mesafede olan alternatiftir. TOPSIS yöntemi, pozitif ideal çözüme en yakın olan alternatifi en iyi alternatif olarak kabul etmektedir (Cheng, Chan ve Huang, 2002, 983).

TOPSIS yöntemi, subjektif girdiye sınırlı sayıda gereksinim duyduğu için karar vericiler tarafından sıkça kullanılmaktadır. Yöntemde kullanılan tek subjektif değişken faktör ağırlıklarıdır. Bu yöntemin temel üstünlükleri; basit ve anlaşılabilir, iyi bir hesaplama etkinliğine sahip olması ve basit bir matematiksel denklemden hareketle her bir alternatifin göreceli performansının ölçülmesine imkân sağlamasıdır (Yeh, 2002).

TOPSIS yöntemi birkaç aşamadan oluşmaktadır:

1.Adım: Karar Matrisinin (A) Oluşturulması

Karar matrisinin sütunlarında karar vermede kullanılacak değerlendirme faktörleri, satırlarında ise üstünlükleri sıralanmak istenen karar noktaları yer almaktadır. A matrisi karar verici tarafından oluşturulan başlangıç matrisidir. Karar matrisi aşağıdaki gibi gösterilmektedir:

$$A_{ij} = \begin{bmatrix} a_{11} & a_{12} & \dots & a_{1n} \\ a_{21} & a_{22} & \dots & a_{2n} \\ \vdots & \vdots & \ddots & \vdots \\ a_{m1} & a_{m2} & \dots & a_{mn} \end{bmatrix}$$

A_{ij} matrisinde “m” karar noktası sayısını, “n” değerlendirme faktörü sayısını vermektedir.

2.Adım: Normalize Edilmiş Karar Matrisinin (R) Oluşturulması

A matrisinin elemanlarından yararlanılarak ve aşağıdaki formül kullanılarak Normalize Edilmiş Karar Matrisi(R) hesaplanmaktadır:

$$r_{ij} = \frac{a_{ij}}{\sqrt{\sum_{k=1}^m a_{kj}^2}}$$

$$(i=1, \dots, m ; j=1, \dots, n) \quad (1)$$

$$R_{ij} = \begin{bmatrix} r_{11} & r_{12} & \dots & r_{1n} \\ r_{21} & r_{22} & \dots & r_{2n} \\ \vdots & \vdots & \ddots & \vdots \\ r_{m1} & r_{m2} & \dots & r_{mn} \end{bmatrix}$$

3.Adım: Ağırlıklı Standart Karar Matrisinin (V) Oluşturulması

Öncelikle değerlendirme faktörlerine ilişkin ağırlık değerleri (w_i) belirlenmektedir.

$$\sum_{i=1}^n w_i = 1$$

Daha sonra R matrisinin her bir sütunundaki elemanlar ile w_i değeri ile çarpılarak V matrisi oluşturulmaktadır. V matrisi aşağıda gösterilmektedir:

$$V_{ij} = \begin{bmatrix} w_1 r_{11} & w_2 r_{12} & \dots & w_n r_{1n} \\ w_1 r_{21} & w_2 r_{22} & \dots & w_n r_{2n} \\ \vdots & \vdots & \ddots & \vdots \\ w_1 r_{m1} & w_2 r_{m2} & \dots & w_n r_{mn} \end{bmatrix}$$

Değerlendirme faktörlerine ilişkin ağırlıklar $w_1, w_2, \dots, w_n$ şeklinde belirlenir. Oluşturulacak ağırlıklı normalize edilmiş karar matrisi için R matrisinin sütunlarındaki değerler ile değerlendirme faktörü ağırlık değerleri ile çarpılarak V matrisinin sütunları hesaplanmaktadır.

4.Adım: İdeal (A^+) ve Negatif İdeal (A^-) Çözümlerin Oluşturulması

TOPSIS yöntemi, her bir değerlendirme faktörünün monoton artan veya azalan bir eğilime sahip olduğunu varsaymaktadır. İdeal çözüm setinin oluşturulabilmesi için V matrisindeki ağırlıklandırılmış değerlendirme faktörlerinin yani sütun değerlerinin en büyükleri (ilgili değerlendirme faktörü minimizasyon yönlü ise en küçüğü) seçilmektedir. İdeal çözüm setinin bulunması aşağıdaki formülde gösterilmektedir:

$$A^+ = \{(max V_{ij} | j \in J), (min V_{ij} | j \in J')\} \quad (2)$$

(2) nolu formülden hesaplanacak set $A^* = \{v_1^*, v_2^*, \dots, v_n^*\}$ şeklinde gösterilebilmektedir.

Negatif ideal çözüm seti ise, V matrisindeki ağırlıklandırılmış değerlendirme faktörlerinin yani sütun değerlerinin en küçükleri (ilgili değerlendirme faktörü maksimizasyon yönlü ise en büyüğü) seçilerek oluşturulmaktadır. Negatif ideal çözüm setinin bulunması aşağıdaki formülde gösterilmektedir:

$$A^- = \{(min V_{ij} | j \in J), (max V_{ij} | j \in J')\} \quad (3)$$

(3) nolu formülden hesaplanacak set $A^- = \{v_1^-, v_2^-, \dots, v_n^-\}$ şeklinde gösterilebilmektedir.

İdeal A^+ ve negatif ideal A^- çözüm setleri bu şekilde oluşturulmaktadır. (A^+) seti için V matrisinin her

bir sütundaki en büyük değer, (A^-) seti için V matrisinin her bir sütundaki en küçük değer seçilmektedir.

5.Adım: Ayırım Ölçülerinin Hesaplanması

TOPSIS yönteminde her bir karar noktasına ilişkin değerlendirme faktör değerinin İdeal ve Negatif İdeal çözüm setinden sapmalarının bulunabilmesi için Öklid Uzaklık Yaklaşımından yararlanılmaktadır. Buradan elde edilen karar noktalarına ilişkin sapma değerleri ise İdeal Ayırım (S_i^+) ve Negatif İdeal Ayırım (S_i^-) ölçüsü olarak adlandırılmaktadır. İdeal Ayırım (S_i^+) ve Negatif İdeal Ayırım (S_i^-) ölçüsü aşağıdaki formüle göre hesaplanmaktadır:

$$S_i^+ = \sqrt{\sum_{j=1}^n (v_{ij} - v_j^*)^2} \quad (4)$$

$$S_i^- = \sqrt{\sum_{j=1}^n (v_{ij} - v_j^-)^2} \quad (5)$$

Burada hesaplanacak S_i^+ ve S_i^- sayısı doğal olarak karar noktası sayısı kadar olacaktır.

6.Adım: İdeal Çözüme Göreli Yakınlığın Hesaplanması

Her bir karar noktasının ideal çözüme göreli yakınlığının (C_i^*) hesaplanmasında ideal ve negatif ideal ayırım ölçülerinden yararlanılmaktadır. Burada kullanılan ölçüt, negatif ideal ayırım ölçüsünün toplam ayırım ölçüsü içindeki payıdır. İdeal çözüme göreli yakınlık değerinin hesaplanması aşağıdaki formülde gösterilmektedir:

$$C_i^* = \frac{S_i^-}{S_i^- + S_i^+} \quad (6)$$

C_i^* değeri $0 \leq C_i^* \leq 1$ aralığında değer almaktadır. $C_i^* = 1$ değeri karar noktasının ideal çözüme, $C_i^* = 0$ değeri karar noktasının negatif ideal çözüme mutlak yakınlığını göstermektedir.

7.Adım: Her Bir Alternatifin Göreceli Sıralamasının ve Puanının Bulunması

Bir önceki adımda elde edilen değerler, büyüklük sırasına göre dizilerek karar noktalarının (alternatiflerin) önem sıraları belirlenmektedir.

3.3. Analiz ve Bulgular

Bu çalışmada, Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) tarafından yayınlanan Yıllık Sanayi ve Hizmet İstatistikleri 2022 yılı verileri kullanılmaktadır. Sadece 2022 yılı verilerinin kullanılmasının nedeni TÜİK tarafından yayınlanan en güncel yıl verisinin bu yılın olmasıdır. Çalışmada kullanılan TOPSIS yöntemi için karar noktaları (alternatifler) olarak imalat sanayisinde odak sektörler olarak seçilen Gıda ve İçecek Sanayisi, Motorlu Kara Taşıtları Sanayisi, Makine ve Teçhizat Sanayisi, Yarı İletkenler ve Elektronik Sanayisi ile Kimya ve İlaç Sanayisi kullanılmaktadır. Karar vermede kullanılacak değerlendirme faktörleri (kriterler) ise üretim değeri (ÜD), katma değer (KD), ihracat (İHR), ithalat (İTH), girişim sayısı (GS) ile çalışan sayısı (ÇS) olmaktadır. Ele alınan kriterlerin sektörlerin ekonomik performansına etkileri farklı olabilmektedir. Çalışmada kullanılan kriterlerin sektörlerin ekonomik performansına etkileri Tablo 7’de gösterilmektedir.

Tablo 7: Kriterlerin Ekonomik Performansa Etkileri

Kriterler	Ekonomik Performansa Etkisi
Üretim Değeri	Pozitif
Katma Değer	Pozitif
İhracat	Pozitif
İthalat	Negatif
Girişim Sayısı	Pozitif
Çalışan Sayısı	Pozitif

Kaynak: Yazar tarafından oluşturulmuştur

Çalışmada performansa negatif etkisi olan kritere (ithalat) ilişkin veriler, pozitif etki eden kriterler gibi değerlendirilmektedir. Bu dönüştürme işlemi iki yaklaşım ile yapılmaktadır. Birincisi “j” kriterinin yüksek olması negatif etki veya olumsuzluğu ifade ediyor ise bu kriterin değerinin yükselmesi durumunda olumsuzluk artmaktadır. Dolayısıyla bu kriterin küçük olması istenmektedir.

Kriterin küçük bir değer alması durumunda pozitif etki eden kriter gibi değerlendirilmektedir. Bu kriterle ilişkin dönüştürülmüş değer $x_{ij}^+ = 1 / x_{ij}^-$ olarak elde edilmektedir. İkinci yaklaşım ise “j” kriterinin alternatiflere ilişkin maksimum değerinden diğer değerler çıkarılarak dönüştürme sağlanmasıdır. Dönüştürme işlemi $x_{ij}^+ = \max x_{ij}^- - x_{ij}^-$ formülü ile yapılarak değeri pozitif etkiye sahip bir kriter gibi değerlendirilmektedir (Özden, 2011). Bu çalışmada negatif etkiye sahip kriterin dönüştürülmesinde ikinci yaklaşım kullanılmaktadır.

1.Adım: Karar Matrisinin (A) Oluşturulması

A matrisi karar verici tarafından oluşturulan başlangıç matrisidir. Çalışmada 5 karar noktası (sektörler) ve 6 değerlendirme faktörü (ekonomik performans göstergeleri) bulunmaktadır. Öncelikle TOPSIS yöntemi için (5x6) boyutlu Standart Karar Matrisi oluşturulmaktadır. Buna göre bu çalışmaya konu olan sektörlerle ait 2022 yılı karar matrisi Tablo 8’de gösterilmektedir.

Tablo 8: 2022 Yılı Çok Amaçlı Karar Verme Matrisi (A Matrisi)

Sektörler	ÜD	KD	İHR	İTH	GS	ÇS
Gıda ve İçecek Sanayisi	1.408,6	241,8	21,9	39,7	59,7	608,9
Motorlu Kara Taşıtları Sanayisi	773,8	162,7	28	30,0	5,9	227,7
Makine ve Teçhizat Sanayisi	509,7	137,5	15,8	25,5	21,4	307,6
Yarı İletkenler ve Elektronik Sanayisi	165,3	55,7	2,9	35,2	2,4	63,1
Kimya ve İlaç Sanayisi	722,2	191,3	20,3	0,0	8,6	167,2

2.Adım Normalize Edilmiş Karar Matrisinin (R) Oluşturulması

Normalize Edilmiş Karar Matrisi (R), A matrisinin verilerinden yararlanılarak ve Denklem (1) kullanılarak hesaplanmaktadır.

Tablo 9: 2022 Yılı Normalize Edilmiş Karar Matrisi (R Matrisi)

Sektörler	ÜD	KD	İHR	İTH	GS	ÇS
Gıda ve İçecek Sanayisi	0,8313	0,6382	0,4980	0,6009	0,9282	0,8217
Motorlu Kara Taşıtları Sanayisi	0,4567	0,4294	0,6367	0,4541	0,0917	0,3073
Makine ve Teçhizat Sanayisi	0,3008	0,3629	0,3593	0,3859	0,3327	0,4151
Yarı İletkenler ve Elektronik Sanayisi	0,0976	0,1470	0,0659	0,5328	0,0373	0,0851
Kimya ve İlaç Sanayisi	0,4262	0,5049	0,4616	0,000	0,1337	0,2256

3.Adım: Ağırlıklı Standart Karar Matrisinin (V) Oluşturulması

Bu adımda değerlendirme faktörlerine ilişkin ağırlık dereceleri (w_i) belirlenmektedir. Bu çalışmada subjektif bir karar olan her bir kriterin (değerlendirme faktörünün) ağırlık derecelendirilmesi eşit kabul edilmektedir. Daha sonra bir önceki aşamada hesaplanan normalize edilmiş değerler ile (w_i) değerleri çarpılarak ağırlıklandırılmış normalize edilmiş değerler bulunmaktadır.

Tablo 10: 2022 Yılı Ağırlıklandırılmış Normalize Edilmiş Karar Matrisi (V Matrisi)

Sektörler	ÜD	KD	İHR	İTH	GS	ÇS
Gıda ve İçecek Sanayisi	0,1386	0,1064	0,0830	0,1002	0,1547	0,1370
Motorlu Kara Taşıtları Sanayisi	0,0760	0,0716	0,1061	0,0757	0,0153	0,0512
Makine ve Teçhizat Sanayisi	0,0501	0,0605	0,0599	0,0643	0,0555	0,0692
Yarı İletkenler ve Elektronik Sanayisi	0,0163	0,0245	0,0110	0,0888	0,0062	0,0142
Kimya ve İlaç Sanayisi	0,0710	0,0842	0,0769	0,0000	0,0223	0,0376

4. Adım İdeal (A^+) ve Negatif İdeal (A^-) Çözümlerin Oluşturulması

Bu adımda, ideal (A^+) ve negatif ideal (A^-) çözüm kümeleri oluşturulmaktadır. (A^+) seti için V matrisinin her bir sütunundaki en büyük değer, (A^-) seti için V matrisinin her bir sütunundaki en küçük değer seçilmektedir.

$$(A^+) = \{0,1386; 0,1064; 0,1061; 0,1002; 0,1547; 0,1370\}$$

$$(A^-) = \{0,0163; 0,0245; 0,0110; 0,0000; 0,0062; 0,0142\}$$

5. Adım: Ayırım Ölçülerinin Hesaplanması

Alternatifler arasındaki mesafe, n boyutlu Öklid Uzaklık Yaklaşımından yararlanılarak bulunmaktadır. Her alternatifin pozitif ideal çözümünden olan mesafesi (S^+) Denklem (4) ile negatif ideal çözümünden olan mesafesi (S^-) ise Denklem (5) ile hesaplanmaktadır.

$$(S^+) = \{0,0730; 0,1803 ; 0,1652; 0,2607 0,2082\}$$

$$(S^-) = \{0,2721; 0,0220; 0,0144; 0,0888; 0,0117 \}$$

6. Adım: İdeal Çözüme Göreli Yakınlığın Hesaplanması

Her bir karar noktasının ideal çözüme göreli yakınlığı (C_i^*), Denklem (6) ile hesaplanmaktadır. C_i^* değeri $0 \leq C_i^* \leq 1$ aralığında değer almaktadır. $C_i^* = 1$ değeri karar noktasının ideal çözüme, $C_i^* = 0$ değeri karar noktasının negatif ideal çözüme mutlak yakınlığını göstermektedir.

Tablo 11: 2022 Yılı İdeal Çözüme Göre Yakınlık Değerleri

C_1^* (Gıda ve İçecek Sanayisi)	0,788
C_2^* (Motorlu Kara Taşıtları Sanayisi)	0,109
C_3^* (Makine ve Teçhizat Sanayisi)	0,080
C_4^* (Yarı İletkenler ve Elektronik Sanayisi)	0,254
C_5^* (Kimya ve İlaç Sanayisi)	0,053

7. Adım: Her Bir Alternatifin Göreceli Sıralamasının ve Puanının Bulunması

Alternatifler C^* ’ye göre azalan sırada sıraya dizilerek tercih sırası belirlenmektedir. Maksimum C^* ’ye sahip, ideale en benzer alternatif seçilmektedir. Bir önceki adımda elde edilen değerler, büyüklük sırasına göre dizilerek karar noktalarının (alternatiflerin) sıralaması yapılmaktadır.

$$C_1^* > C_4^* > C_2^* > C_3^* > C_5^*$$

Çalışmada elde edilen sonuçlara göre, odak sektörlerin ekonomik performansları TOPSIS yöntemine göre sıralandığında, gıda ve içecek sanayisi başta yer alırken, onu sırasıyla yarı iletkenler ve elektronik sanayisi, motorlu kara taşıtları sanayisi ile makine ve teçhizat sanayisi takip etmektedir. Odak sektörler arasında bu yönteme göre ekonomik performansı en düşük sektör kimya ve ilaç sanayisi olmuştur.

Sonuç

İmalat sanayisi; ekonomik büyüme, istihdam, ihracat ve verimlilik artışı gibi çok yönlü katkılarıyla bir ülkenin gelişmesinde merkezi bir rol oynamaktadır. İmalat sanayisi, James Watt’ın 1784 yılında buhar makinesini icat etmesi ve dokuma tezgâhlarında kullanılması ile doğmuş, üretimde dramatik artışlar yaşanmıştır. İngiltere’de ortaya çıkan bu sanayi devrimi zamanla tüm dünyaya yayılmış ve atölye tarzı üretimden fabrika tarzı üretime geçiş sağlanmıştır. Daha sonra 19.yüzyılda yaşanan bilimsel ve teknolojik gelişmeler ile birlikte elektrik icat edilmiş ve Henry Ford ile birlikte seri üretim bantlarında kullanılmaya başlanmıştır. Seri üretim ile birlikte imalat sanayisi dönüşüm yaşamış, ölçek ekonomileri devreye girmiş, birim maliyetler azalarak kârlarda büyük artışlar yaşanmıştır. Böylelikle, kitle üretim çağı başlamıştır.

İkinci Dünya Savaşı’nda otomasyon konusunda yaşanan gelişmeler ile birlikte yarı iletkenler ve elektronik sanayisi çağı başlamış, programlanabilir mantıksal denetleyiciler ile birlikte cihazlara yüklenen yazılım kodları ile makineler daha işlevsel hale gelerek verimliliği artırmıştır. İmalat sanayisinde dijital dönüşümü gerçekleştiren bu gelişmeler imalat sanayisinin cazibesini daha çok artırmıştır. Son teknolojik gelişmeler ile birlikte (nesnelerin interneti, büyük veri, bulut bilişim vb.) imalat sanayisi yeni bir dönüşüm sürecine başlamıştır. Ülkeler imalat sanayisinde yaşanan bu dönüşüme ilişkin stratejiler geliştirerek küresel rekabet güçlerini korumaya çalışmaktadırlar.

Türkiye de imalat sanayisinde yaşanan son dönüşüme yönelik stratejiler geliştirmeye başlamıştır. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından 2018 yılında yayımlanan yol haritası ile birlikte bu dönüşüme karşı nasıl bir yol izleneceği kararlaştırılmıştır. Bu yol haritasında ulusal ve küresel parametreler dikkate alınarak sektör önceliklendirme modeline göre odak sektörler belirlenmiştir. Sektör önceliklendirme modeline göre, Türk imalat sanayisinde Gıda ve İçecek Sanayisi, Motorlu Kara Taşıtları Sanayisi, Makine ve Teçhizat Sanayisi, Yarı İletkenler ve Elektronik Sanayisi ile Kimya ve İlaç Sanayisi odak sektörler olarak belirlenmiştir.

Gıda ve içecek sektörünün toplum sağlığı ve sürdürülebilir tedariki ülkeler için önemlidir. Günümüzde özellikle küresel ısınmanın neden olduğu iklim değişikliği ile birlikte gıda ve içeceğe erişim zorlaşmakta, tedarik zincirinin önemi artmaktadır. Düşük teknoloji ile üretim yapılan gıda ve içecek sanayisinde tarım ürünlerinin işlenerek sanayi sektörüne hammadde ve yarı mamul sağlanması ve insan sağlığı ile çok yakından ilişkisinin olması bu sektörü stratejik yapmaktadır. Motorlu kara taşıtları sektörü ise yaratılan gelir, katma değer, istihdam ve ihracat ile ülke ekonomilerinde büyük önem taşımaktadır. Motorlu kara taşıtları sektörünün birçok sektör ile ileri ve geri bağlantısının çok olması onun önemini daha da artırmaktadır. Orta-Yüksek teknoloji ile üretim yapılan ve yüksek katma değer sağlayan bu sektörde, sabit sermaye yatırımının yüksek olması piyasaya girişi zorlamakta, sektörde yoğunlaşma oranı yüksek olmaktadır.

Makine ve teçhizat sektörü, imalat sanayilerinin bel kemiğini oluşturması, yüksek katma değer sağlaması, beşerî sermayenin yüksek olması ve birçok sektöre sermaye malı sağlaması nedeniyle ülkelerin imalat sanayisinde önemli bir yer kaplamaktadır. Orta-Yüksek teknoloji ile üretim yapılan bu sektör, imalat sanayilerinin dönüşümünde merkezi konumda yer almaktadır. Yüksek teknoloji ile üretim yapılan yarı iletkenler ve elektronik sektörünün ise hızla büyüyen yapısı, Ar-Ge ve inovasyona yüksek bağımlılığı, nitelikli iş gücünün fazla olması ve nihayetinde yüksek katma değerli ürünlerin üretilmesi nedeniyle önemi her geçen gün artmaktadır.

Kimya sektörünün geniş ürün skalası nedeniyle imalat sanayisindeki birçok sektöre girdi sağlaması, bu sektörde yaşanan gelişmelerin diğer sektörlerle hızlıca yayılması ve imalat sanayisinde büyük değişiklikler yaratması onu önemli kılmaktadır. İlaç sektörü ise yüksek Ar-Ge gerektirmesi, toplum sağlığı için hayati öneme sahip olması ve yeniliklerin büyük kârlar sağlaması bu sektörü odak bir sektör haline getirmektedir. Bu sektörde yerli üretimin fazla olması, ülkede istihdam, katma değer, ihracat gibi ekonomik değişkenler için önemli olmakla birlikte olağandışı durumlarda ülkenin ihtiyaç duyduğu ilaç talebini karşılamasından dolayı da stratejik öneme sahip olmaktadır.

Odak sektörlerin verilerin en güncel olduğu 2022 yılındaki ekonomik performansı bazı temel göstergelerle ele alınmaktadır. Odak sektörler arasında 2022 yılında yaklaşık 1.408,60 milyar TL üretim değeri ile gıda ve içecek sanayi ilk sırada yer almaktadır. Bu sektörün üretim değerinin imalat sanayi üretim değerindeki payı yaklaşık % 14 olmuştur. Odak sektörler arasında üretim değeri olarak yaklaşık 165,3 milyar TL ve % 2 pay ile yarı iletkenler ve elektronik sanayi son sırada yer almıştır. Odak sektörler arasında en yüksek üretim değerine sahip olan gıda ve içecek sanayisi katma değer açısından da yaklaşık 241,8 milyar TL ve % 11 pay ile zirvede yer almaktadır. Odak sektörler arasında üretim değerinde olduğu gibi katma değerde de en düşük değere sahip olan yarı iletkenler ve elektronik sanayisi yaklaşık 55,7 milyar TL ve % 2 pay ile son sırada yer almıştır.

Odak sektörlerin ihracat verilerine bakıldığında, motorlu kara taşıtları sanayisi yaklaşık 28 milyar dolar ve imalat sanayi ihracatında yaklaşık % 12 pay ile odak sektörler arasında ilk sırada yer almıştır. Yarı iletkenler ve elektronik sanayisi yaklaşık 2,9 milyar dolar ihracat ve % 1 pay ile son sırada yer almıştır. Odak sektörlerin ithalat rakamlarına bakıldığında, kimya ve ilaç sanayisi yaklaşık 51,1 milyar dolar ve % 20 pay ile ilk sırada yer almıştır. Gıda ve içecek sanayisi bu yılda yaklaşık 11,7 milyar dolar ve % 5 pay ile son sırada yer almıştır. Odak sektörlerin dış ticaret dengelerine bakıldığında, 2022 yılında gıda ve içecek sanayisi ile motorlu kara taşıtları sanayisi dış ticaret fazlası verirken, makine ve teçhizat sanayisi, yarı iletkenler ve elektronik sanayisi ile kimya ve ilaç sanayisi dış ticaret açığı vermiştir.

Girişim ve çalışan sayısı açısından odak sektörlerle bakıldığında, gıda ve içecek sanayisi 2022 yılında 59.778 girişim sayısı ve % 13 pay ile ilk sırada yer almıştır. Yarı iletkenler ve elektronik sanayi ise 2.362 girişim sayısı ve % 1 pay ile son sırada yer almıştır. Odak sektörlerde çalışan sayısına bakıldığında girişim sayısında olduğu gibi gıda ve içecek sanayisi 608.879 çalışan sayısı ve % 12 pay ile ilk sırada yer almıştır. Yarı iletkenler ve elektronik sanayisi ise 63.148 çalışan sayısı ve % 1 pay ile odak sektörler arasında son sırada yer almıştır.

Bu çalışmada, Türk imalat sanayisinde odak sektörler olarak seçilen beş sektörün ekonomik performansı çok kriterli karar verme yöntemlerinden biri olan TOPSIS yöntemi ile incelenmektedir. Literatürde performans değerlendirmesi için sıkça kullanılan TOPSIS, odak sektörlerin her birinin ideal çözüme yakınlığını ve negatif ideal çözüme uzaklığını dikkate almaktadır. Bu çalışmada kullanılan altı kriter eşit bir şekilde ağırlıklandırılmaktadır. TOPSIS yöntemi yedi aşamadan oluşmaktadır. Karar vermede kullanılacak kriterler; üretim değeri, katma değer, ihracat, ithalat,

girişim sayısı ile çalışan sayısı olmaktadır. Çalışmada ekonomik performansa negatif etkisi olan ithalat kriteri, pozitif etki eden kriterler gibi değerlendirilmesi için dönüştürme işlemi yapılmaktadır.

Çalışmada elde edilen sonuçlara göre, odak sektörlerin ekonomik performansları TOPSIS yöntemine göre sıralandığında gıda ve içecek sanayisi başta yer alırken, onu sırasıyla yarı iletkenler ve elektronik sanayisi, motorlu kara taşıtları sanayisi ile makine ve teçhizat sanayisi takip etmektedir. Odak sektörler arasında bu yöntemle göre ekonomik performansı en düşük sektör kimya ve ilaç sanayisi olmuştur.

Çalışmada elde edilen bulgulara bakıldığında yarı iletkenler ve elektronik sanayisinin sıralamada ikinci sırada yer alması dikkat çekmektedir. Temel ekonomik göstergelere rakam olarak bakıldığında odak sektörler arasında çoğu kez son sırada yer alan yarı iletkenler ve elektronik sanayisi, bu yöntemin kullanıldığı analizde ikinci sırada yer alması, özellikle son zamanlarda savunma sanayisinde yaşanan elektronik alanındaki önemli gelişmelerin bir sonucu olarak değerlendirilmektedir. Diğer sektörlerin sıralamasının beklenen şekilde gerçekleştiği bu çalışmada, imalat sanayisinin yaşadığı dönüşümde odak sektörlerin ekonomik performansının ne durumda olduğunun bilinmesi politika yapıcılar tarafından alınacak kararlarda yol göstermesi açısından önemli olacaktır.

Kaynakça

- Akyüz, Y., Bozdoğan, T. & Hantekin, E. (2011). TOPSIS Yöntemiyle Finansal Performansın Değerlendirilmesi ve Bir Uygulama. *Afyon Kocatepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 13 (1) , 73-92.
- Ar, İ., Özdemir, F & Baki, B. (2014). Öncelikli Sektörlerin Belirlenmesinde AHS-TOPSIS ve AHS-VIKOR Yaklaşımlarının Kullanımı: Rize Organize Sanayi Bölgesi Örneği. *Yaşar Üniversitesi E-Dergisi*, 9 (35), 6159–6174.
- Ashourian, M. (2012). Evaluating the Rank of Performance of Countries of the Middle East and North Africa with MADM, *Journal of Informatics and Mathematical Sciences*, 4 (3), 285-292.
- Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, (2018). *Dijital Türkiye: İmalat Sanayinin Dijital Dönüşümü Raporu ve Yol Haritası*. 12 Kasım 2024 tarihinde <https://www.sanayi.gov.tr/tsddtyh.pdf> adresinden alınmıştır.
- Chen, M.F. & Tzeng, G.H. (2004). Combing Grey Relation and TOPSIS Concepts For Selecting an Expatriate Host Country, *Mathematical and Computer Modelling*, 40, 1473-1490.
- Cheng, S., Chan, C.W. & Huang, G.H. (2002). Using Multiple Criteria Decision Analysis For Supporting Decisions Of Solid Waste Management, *Journal of Environmental Science and Health*, Part A37, 6, 975-990.
- Dumanoğlu, S. & Ergül, N. (2010). İMKB’de İşlem Gören Teknoloji Şirketlerinin Mali Performans Ölçümü, *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, (48), 101-111.
- Ela, M. & Kurt Sosyal, H. (2019). Comparison of Macroeconomic Performances of Sub-Saharan African Countries with TOPSIS Method, *Gümüşhane Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Elektronik Dergisi*, 10 (3), 547-555.
- Eleren, A. & Karagül, M. (2008). 1986-2006 Türkiye Ekonomisinin Performans Değerlendirmesi, *Yönetim ve Ekonomi Dergisi*, 15 (1), 1-14.
- Ergül, N. (2010). *İMKB’de İşlem Gören Enerji Şirketlerinin Mali Performanslarının TOPSIS Yöntemi ile Analizi*. Beta Basım.
- Eyüboğlu, K. (2016). Comparison of Developing Countries’ Macro Performance with AHP and TOPSIS Methods, *Çankırı Karatekin Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 6 (1), 131-146.
- Göktolga, Z. G., Karakış, E. & Türkay, H. (2015, Eylül 9-11). *Orta Asya Türk Cumhuriyetlerinin Ekonomik Performanslarının TOPSIS Metodu ile Karşılaştırılması*. International Conference on Eurasian Economies, Kazan, Rusya.
- Kendirli S., Çıtak F. & İşleyen A. (2021). Finansal Performansın TOPSIS Yöntemi ile Belirlenmesi: BIST Elektrik Gaz ve Buhar Şirketlerinde Uygulanması, *Üçüncü Sektör Sosyal Ekonomi Dergisi*, 56(4), 2321-2334.

Koç, F.Ö. (2023). Gıda Ürünleri İmalatı Sektörünün Finansal Performansının TOPSIS Yöntemiyle İncelenmesi, *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 15(3), 1778-1794.

Masca, M. (2017). Economic Performance Evaluation of European Union Countries by TOPSIS Method. *North Economic Review*, 1 (1), 83-94.

Ömürbek, N. & Mercan, Y. (2014). İmalat Alt Sektörlerinin Finansal Performanslarının TOPSIS ve ELECTRE Yöntemleri İle Değerlendirilmesi, *Çankırı Karatekin Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 4(1), 237-266.

Özden, Ü. H. (2011). TOPSIS Yöntemi ile Avrupa Birliğine Üye ve Aday Ülkelerin Ekonomik Göstergelere Göre Sıralanması. *Trakya Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 13 (2), 215-236.

Özer, M. (2010). *Taşınmaz Değerlemesinde Kullanılan Finansal ve Sayısal Yöntemler: TOPSIS ve Yeni Çoklu Kriter Modelleriyle Bir Uygulama* (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Dokuz Eylül Üniversitesi.

Özkan, G. & Deliktaş, E. (2020). Banka Performanslarının TOPSIS Yöntemiyle Analizi, *İzmir Katip Çelebi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 3(1), 31-40.

TC. Cumhurbaşkanlığı Strateji ve Bütçe Başkanlığı, (2018). *On Birinci Kalkınma Planı İmalat Sanayii Politikaları Özel İhtisas Komisyonu Raporu* 17 Kasım 2024 tarihinde <https://www.sbb.gov.tr/wp-content/uploads/2022/08/Imalat-Sanayii-Politikalari-Ozel-Ihtisas-Komisyonu-Raporu.pdf> adresinden alınmıştır.

TÜİK, (2024). *Yıllık Sanayi ve Hizmet İstatistikleri, 2022* 19 Kasım 2024 tarihinde <https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Yillik-Sanayi-ve-Hizmet-Istatistikleri-2022-49569> adresinden alınmıştır.

Yeh, C. H. (2002). A Problem Based Selection Of Multi-Attribute Decision-Making Methods. *Journal of International Transactions in Operational Research*, 9, 169-181.

Yurdakul, M. & İç, Y.T. (2003). Türk Otomotiv Firmalarının Performans Ölçümü ve Analizine Yönelik TOPSIS Yöntemini Kullanan Bir Örnek Çalışma, *Gazi Üniversitesi Mühendislik Mimarlık Fakülte Dergisi*, 18(1), 1-18.

Extended Summary

The manufacturing industry was born in the last quarter of the eighteenth century with the invention of the steam engine and the use of steam power as an energy source in production. Before the development that started the first industrial revolution, the use of steam power in production, while tooled production was carried out in workshop-style production facilities, with the introduction of steam power, mechanized production was adopted in factories. The manufacturing industry gained great importance after the industrial revolutions and became one of the basic building blocks of modern economies. The manufacturing industry covers the processing of raw materials obtained from agriculture and natural resources obtained through industrial mining. The manufacturing industry plays an important role in increasing economic growth, employment, technological innovations and social welfare levels of countries. In addition, it is considered a strategic sector for countries because it provides production and foreign exchange input for export.

Countries did not want to fall behind other countries by developing strategies against the revolutions or transformations experienced in the manufacturing industry over time. Today, countries are developing strategies for the manufacturing industry, which has entered the digital transformation process with the development of information technologies. In Türkiye, the Ministry of Science, Industry and Technology prepared a roadmap called “Digital Türkiye” in 2018, which includes strategies for the digital transformation experienced in the manufacturing industry. In the study, a “Sector Prioritization Model” reflecting global and national analysis parameters was created in order to determine the sectors with high potential for our country, and different scenarios were run on this model to determine the focus sectors. According to the results of the prioritization model, The sectors that Türkiye will focus on in the new transformation experienced in the production process today were determined as Chemicals and Pharmaceuticals, Motor Land Vehicles, Machinery and Equipment, Semiconductors and Electronics, and Food and Beverage Products (Ministry of Science, Industry and Technology, 2018).

The food and beverage industry is an indispensable sector for people to sustain their lives. The food and beverage industry, which is produced with low technology, provides raw materials for the industry by processing agricultural products, contributes to employment and exports, and most importantly, is directly related to the health of societies, making it a strategic sector in all countries. Türkiye is a regional leader in the production of food and beverage products in terms of exports to European and Middle Eastern markets.

The motor vehicle sector is one of the important sectors for countries with the income and added value it provides to countries, the employment created, and the exports made. In addition, the fact that the motor vehicle sector has backward and forward connections with many sectors makes this sector even more important. The motor vehicle sector in Türkiye is a leading export sector in the manufacturing industry.

The machinery and equipment sector, which forms the backbone of the manufacturing industry, is a sector that has a wide backward and forward connection, increases the efficiency of companies and reduces their costs, has high human capital, and provides input to other sectors in the manufacturing industry. The machinery and equipment sector in Türkiye is an important sector due to the production and added value it creates in the manufacturing industry, the exports realized, the employment created and the increase in competitiveness.

The semiconductors and electronics sector, whose importance is increasing day by day in today's digitalizing world, is a critical sector for countries due to the high added value it provides to countries, the employment of highly qualified labor and the production of high-tech products. Investing in this sector, especially East Asian countries have achieved sustainable economic growth, increased their competitiveness and reached important positions in the world economy. While private sector initiatives remain weak in Türkiye due to the high R&D expenditure required by this sector, major investments are being made in the public sector, especially due to breakthroughs in the defense industry.

The last of the focus sectors, the chemical sector, is the sector that provides input to almost all sectors in the manufacturing industry. Developments in this sector greatly affect other sectors. Since the raw materials of this sector are largely imported from abroad in Türkiye, they negatively affect the foreign trade balance. The last focus sector, the pharmaceutical sector, is a sector with high R&D expenditure, high added value, critical importance for public health and intense competition. The pharmaceutical sector in Türkiye is a sector with high product variety, high production and export opportunities, and high added value. International standards are applied in the Turkish pharmaceutical sector, and all types of products can be produced except for products that require special production technology.

When the economic performances of the focus sectors in 2022 are examined with some basic economic indicators, the food and beverage sector rank first in terms of production and added value, while the semiconductors and electronics sector rank last. When looking at export data, the motor

land vehicles sector ranks first, while the semiconductors and electronics sector ranks last. When looking at imports, which is another indicator of the economic performance of the focus sectors, the chemical and pharmaceutical sectors rank first, while the food and beverage industry ranks last. When looking at the focus sectors in terms of enterprises and number of employees, the food and beverage industry ranks first, while the semiconductors and electronics industry ranks last.

Multi-criteria decision-making methods such as the TOPSIS (Technique for Order Preference by Similarity to Ideal Solution) method used in the study cover the methods used by decision makers in the decision-making process. There are many studies in literature where multi-criteria decision-making methods are used in comparing the performances of companies, sectors and countries. The TOPSIS method used in this study was first proposed by Taiwanese and South Korean scientists Hwang and Yoon in 1981. This method includes a technique in which decisions are made according to the proximity of alternatives to the ideal solution and their distance from the negative ideal solution. Using this method, alternatives are selected according to the ideal situation between the minimum and maximum values that the criteria will take within the framework of certain criteria. Since subjective input is used in this method in a limited number, it is frequently used by decision makers. The only thing used subjectively is the weighting of the criteria. This method has a good calculation efficiency because it allows the relative performance of each alternative to be measured based on a simple, plain and understandable mathematical equation.

In this study, the economic performance of the five sectors determined as focus sectors in 2022 are examined and ranked according to some basic economic indicators with the TOPSIS method. In this study, where the Annual Industry and Service Statistics data published by the Turkish Statistical Institute (TUIK) are used, the Food and Beverage Industry, Motor Land Vehicles Industry, Machinery and Equipment Industry, Semiconductors and Electronics Industry and Chemical and Pharmaceutical Industry, which are determined as focus sectors, are used as alternatives. The criteria to be used in this method are production value (PV), added value (AV), export (EX), import (IM), number of enterprises (NEN) and number of employees (NEM).

As a result of the analysis, when the economic performances of the focus sectors are ranked according to the TOPSIS method, the food and beverage industry is at the top, followed by the semiconductors and electronics industry, the motor land vehicles industry, and the machinery and equipment industry, respectively. According to this method, the sector with the lowest economic performance among the focus sectors was the chemical and pharmaceutical industry. In this analysis, it is noteworthy that the

semiconductors and electronics industry ranks second in the ranking according to the TOPSIS method. When the basic economic indicators of the focus sectors in 2022 are examined, the semiconductors and electronics industry, which has been in the last place many times, is remarkable in that it ranks second in the analysis using this method, indicating the importance of this sector. The findings obtained in this study are important in terms of creating a roadmap for future strategies to be created in the manufacturing industry, which is in the process of digital transformation.

NASA Tedarik Harcamalarının Uzay Ekonomisine Etkisi: ABD Eyaletleri Üzerine Ampirik Uygulama

Mehmet Fırat OLGUN¹
Yüksel BAYRAKTAR²

Öz

ABD uzay ekonomisine doğrudan ve dolaylı ekonomik etkiler sağlayan NASA, 2021 yılında 71.2 milyar \$ gelir ve yaklaşık 340 bin istihdam olanağı sağlamıştır. 2021 yılında gerçekleştirilen 21.2 milyar \$ tedarik harcaması ile ülkedeki üreticiler ve buna bağlı alt üreticiler desteklenmiştir. Bu çalışmanın amacı NASA tedarik harcamalarının ABD uzay ekonomisine olan etkisini incelemektir. 2021 yılı verileri ile 51 bölge üzerine yatay kesit analizi yapılmıştır. Uzay katma değeri üzerinde etkili olduğu düşünülen uzay istihdamı, uzay vergi gelirleri, gayri safi yurtiçi hasıla ve NASA tedarik harcamaları değişkenleri modele dahil edilmiştir. Model tahmininde Kantil Regresyon yöntemi kullanılmıştır. Tahmin sonuçları tüm değişkenlerin istatistiksel olarak anlamlı ve ABD uzay katma değeri üzerinde pozitif bir etkisinin olduğunu göstermektedir. Uzay katma değeri üzerinde en etkili olan değişkenin ise NASA tedarik harcamaları olduğu görülmüştür. Elde edilen bulgular, NASA'nın ABD uzay endüstrisi için önemli bir çarpan etkisi oluşturduğuna işaret etmektedir.

Anahtar Kelimeler: Uzay Ekonomisi, NASA Tedarik Harcamaları, Kantil Regresyon, Uzay İstihdamı, Ticari Uzay

The Impact of NASA Procurement on the Space Economy: An Empirical Analysis on US States

Abstract

NASA, which provides both direct and indirect economic impacts on the U.S. space economy, generated \$71.2 billion revenue and approximately 340,000 employment opportunities in 2021. Through procurement expenditures amounting to \$21.2 billion in 2021, manufacturers and their associated subcontractors across the country were supported. The aim of this study is to examine the impact of NASA's procurement expenditures on the U.S. space economy. A cross-sectional analysis was conducted on 51 regions using data from 2021. Space employment, space tax revenues, gross domestic product and NASA procurement expenditures variables, which are thought to have an impact on space added value, were included in the model. Quantile Regression method was used in model estimation. Estimation results show that all variables are statistically significant and have a positive impact on US space added value. It was observed that the most effective variable on space added value was NASA procurement expenditures. The findings indicate that NASA creates a significant multiplier effect for the US space industry.

Keywords: Space Economy, NASA Procurement, Quantile Regression, Space Employment, Commercial Space

¹ Doktora Öğrencisi, İstanbul Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İktisat Anabilim Dalı, İktisat Programı, mehmetfiratolgund@gmail.com, ORCID: 0000-0002-2728-0714.

² Prof. Dr., Ankara Üniversitesi, Siyasal Bilgiler Fakültesi, İktisat Bölümü, yuksel.bayraktar@ankara.edu.tr, ORCID: 0000-0002-3499-4571.

Bu makaleye atıfta bulunmak için: Olgun, M. F. ve Bayraktar, Y. (2025). NASA Tedarik Harcamalarının Uzay Ekonomisine Etkisi: ABD Eyaletleri Üzerine Ampirik Uygulama. *Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 27 (1), 325-344. <https://doi.org/10.26745/ahbvuiibfd.1522444>.

To cite this article: Olgun, M. F. & Bayraktar, Y. (2025). The Impact of NASA Procurement on the Space Economy: An Empirical Analysis on US States. *Ankara Hacı Bayram Veli University Journal of the Faculty of Economics and Administrative Sciences*, 27 (1), 325-344. <https://doi.org/10.26745/ahbvuiibfd.1522444>.

Giriş

NASA, bilimsel ve teknolojik faaliyet gösteren yarım asırdan fazla bir geçmişe sahip kurumdur. Uzay araştırmalarının öncüsü olarak, bilimsel keşifler, uzay teknolojileri geliştirme ve uluslararası iş birlikleri gibi konularda önemli bir rol oynamaktadır. NASA, tedarik harcamalarıyla ABD ekonomisine katkı sağlamaktadır. Tedarik sözleşmeleri uzay endüstrisinin gelişmesine, üreticilerin güçlendirilmesine, yeni üreticilerin endüstriye girmesine ve rekabet avantajı sağlamalarına imkân vermektedir. Bu çalışmada NASA tedarik harcamalarının ABD uzay ekonomisine olan etkileri incelenmiştir. Bu kapsamda çalışmanın ilk bölümünde NASA tedarik harcamalarına değinilmiş ve eyaletler üzerindeki etkisine yer verilmiştir. İlgili literatürün değerlendirilmesinin ardından çalışmanın metodu tanıtılmış ve ampirik bulgular değerlendirilmiştir.

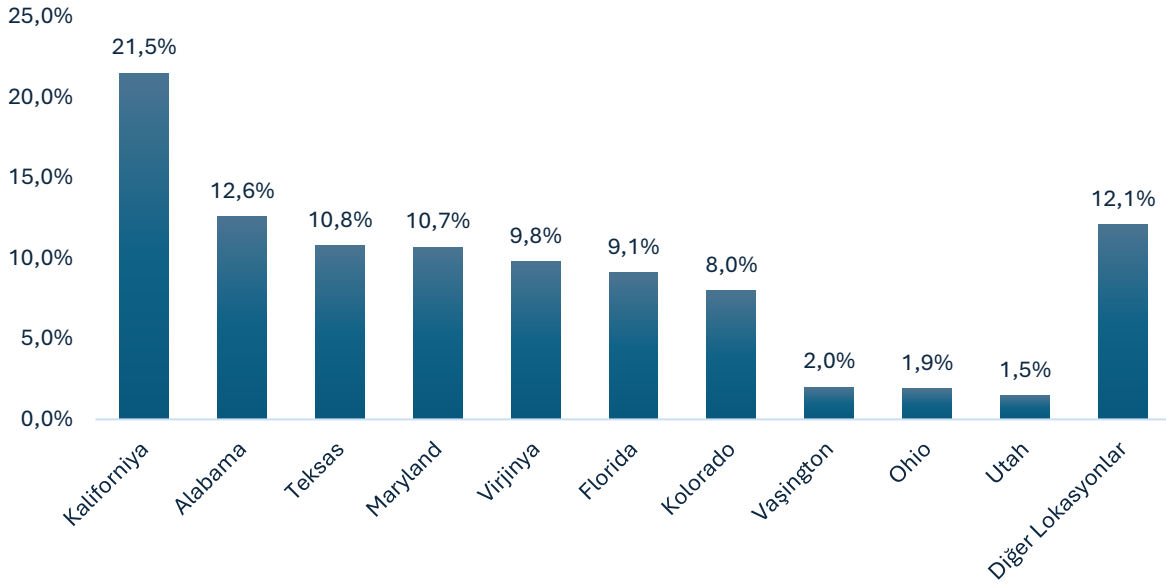
1. NASA Tedarik Harcamaları ve ABD Uzay Ekonomisi

1950'lerde iki süper güç (ABD ve Rusya) arasında siyasi bir rekabet aracı olan uzay, günümüzde ticari bir alan olarak görülmektedir. Yeni uzay girişimleri sektörde yer almakta ve kamu sektörüyle iş birliği içerisinde faaliyetler yürütmektedirler (Peeters, 2021). Uzayda var olmanın önemi anlaşıldıkça sektöre daha fazla yatırım yapılmaktadır. ABD'nin yanı sıra başta Çin olmak üzere Hindistan, Japonya ve Güney Kore gibi ülkeler uzay yarışında var olmak için önemli yatırımlar gerçekleştirmektedirler (Uzundere, 2022).

ABD, ülke ihtiyaçlarına katkı sağlayan, küresel ölçekte rekabet edebilen, inovasyon odaklı girişimler ve yeni pazarlar oluşmasında ülkenin öncü olmasını sağlayan ticari uzay endüstrisinin büyümesini teşvik etmeyi politika olarak benimsemiştir. Bu politika ABD Kongresi ve NASA tarafından uzun yıllardır sürdürülmektedir (Crane vd., 2020, s. 1).

ABD, uzay mal ve hizmetlerinin hem üreticisi hem de tüketicisi konumunda olan bir ülkedir. İhtiyaç duyulan Ar-Ge, üretim veya hizmetlerini özel sektörden tedarik etmektedir. (Oxford Analytica, 2008, s. 16). NASA, uzay faaliyetlerinin birçoğunu tedarik sözleşmelerini kullanarak gerçekleştirmektedir (Zervos, 2008). Bu sözleşmeler, NASA genel merkezinden veya münferit NASA uzay ve uçuş merkezlerinden kaynaklanan mal ve/veya hizmet sözleşmelerini ifade etmektedir. 2021 yılında yapılan tedarik harcamaları yaklaşık 21.2 milyar olarak gerçekleşmiştir (NASA, 2022, s. 15). Bu harcamaların dağılımı Grafik 1'de yer almaktadır.

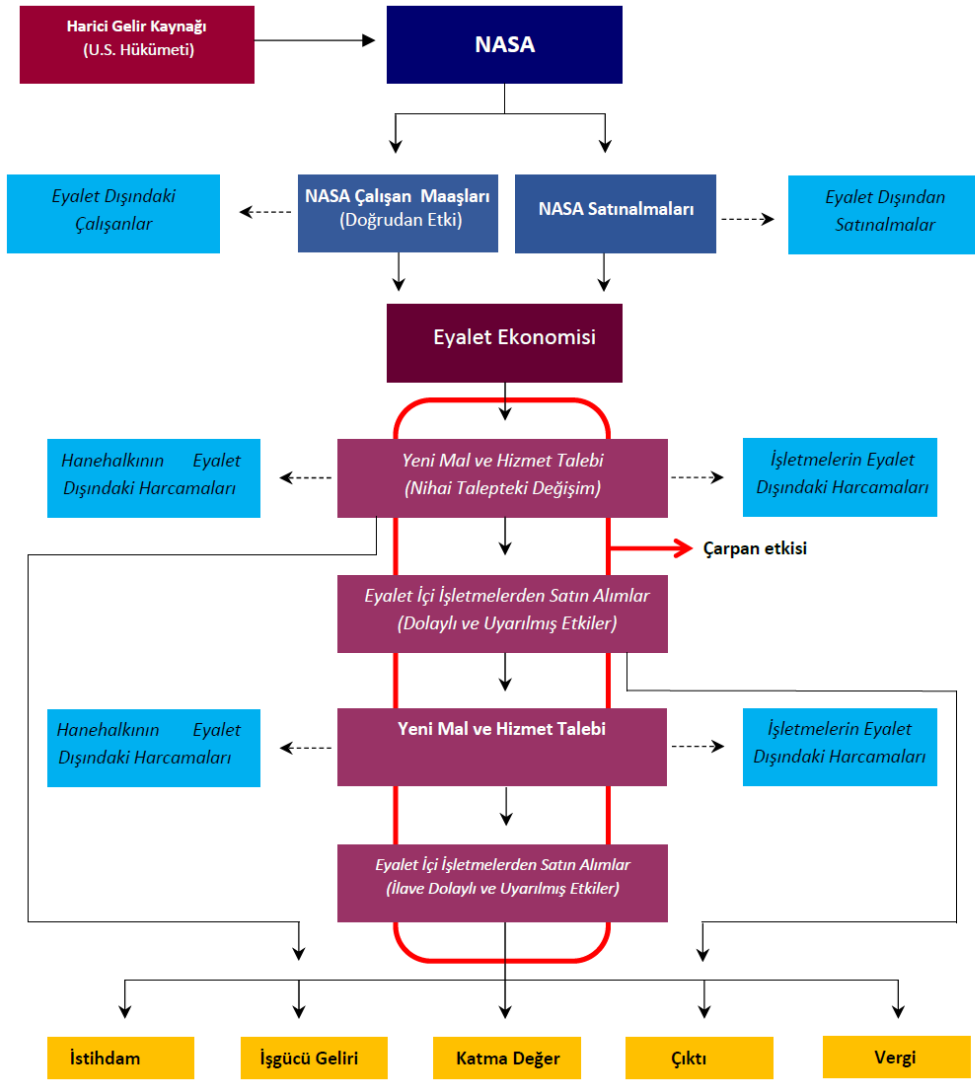
Grafik-1: NASA Tedarik Harcamalarının Eyaletlere Göre Dağılımı, 2021



Kaynak: NASA, 2022

NASA, 2021 yılında Kaliforniya eyaletine yönelik olarak 4.6 milyar dolarlık tedarik harcaması gerçekleştirilmiştir. Bu tutar toplam tedarik harcamalarının %21.5'ini oluşturmaktadır. Kaliforniya'daki Jet İtki Laboratuvarı (JPL), eyaletin ABD'nin teknoloji merkezi olma konumu, yerel üniversiteler ve araştırma kurumlarıyla yürütülen projeler ile uzay araştırmaları için malzeme ve hizmet teminindeki kolaylık gibi faktörler, bu bölgeyi diğer eyaletler karşısında öne çıkaran etmenler arasında yer almaktadır. NASA tedarik harcamalarının önemli olduğu diğer eyaletler ise Alabama, Teksas, Maryland, Virjinya, Florida ve Kolorado'dur. NASA'nın bu 7 eyalette yaptığı tedarik harcamaları, toplam tedarik harcamalarının %82.5'ini oluşturmaktadır. NASA tedarik harcamalarının eyaletlere etki mekanizması ise Şekil 1'de verilmiştir.

Şekil 1. NASA Etki Mekanizması



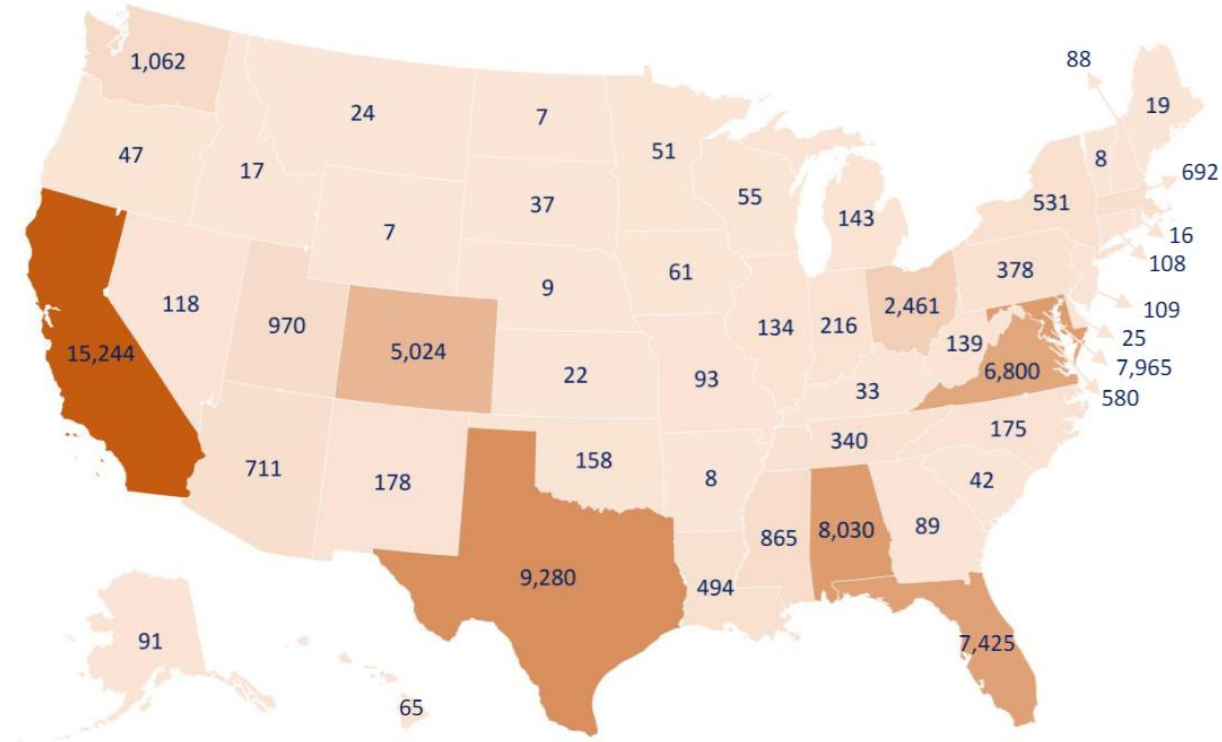
Kaynak: NASA Ekonomik Etki Raporu (2022), https://www.nasa.gov/wp-content/uploads/2022/10/nasa_fy21_economic_impact_report_full.pdf

NASA, tedarik harcamalarıyla eyaletlere katkı sunmaktadır. Sosyo-ekonomik faydaları da dikkate alındığında bu etki çok daha fazladır. Ölçülebilir faydalar dikkate alındığında NASA tedarik harcamaları Şekil 1’de yer alan etki mekanizmasıyla ABD ekonomisine önemli katkılar sağlamaktadır.

NASA’nın sağladığı ekonomik etkiler doğrudan, dolaylı ve uyarılmış etkilerin toplamından oluşmaktadır. Doğrudan etki NASA istihdamını, dolaylı etki NASA’nın ve sektördeki özel şirketlerin mal ve hizmet alımları ve bunların yanı sıra tedarik zincirindeki dolaylı faaliyetlerini göstermektedir. Uyarılmış etki ise NASA çalışanlarının ve tedarik harcamalarından etkilenen tüm sektörlerin çalışanlarının yaptığı tüketim harcamalarını kapsamaktadır. NASA 2021 yılında ABD ekonomisine

71.2 milyar \$ gelir ve yaklaşık 340 bin istihdam olanağı sağlamıştır (NASA, 2022). NASA'nın eyaletlere göre sağlamış olduğu gelir Şekil 2'de yer almaktadır.

Şekil 2. NASA'nın 2021 Yılında Eyaletlere Göre Ekonomik Etkileri (milyon \$)



Kaynak: NASA Ekonomik Etki Raporu (2022), https://www.nasa.gov/wp-content/uploads/2022/10/nasa_fy21_economic_impact_report_brochure.pdf

Şekil 3'te NASA'nın 2021 yılında ABD ekonomisine sağladığı 71.2 milyar \$'lık gelirin dağılımı e Ek'te eyaletlerin gelir ve istihdam verileri yer almaktadır Toplam gelirin yaklaşık %22'sini oluşturan Kaliforniya, 15.2 milyar \$ ile en fazla gelir elde eden eyalettir. Teksas yaklaşık 9.3 milyar \$, Alabama ise 8 milyar \$ gelir elde etmiştir. Bu üç eyalet NASA'nın ABD ekonomisine sağladığı uzay gelirlerinin %45'ini oluşturmaktadır.

2. Literatür

Bu çalışmanın amacı NASA tedarik harcamalarının ABD uzay ekonomisine olan etkisini ampirik olarak incelemektir. Literatür tasnif edilirken NASA-Ar-Ge harcamalarının ekonomik etkileri, NASA'nın ABD ekonomisine sağladığı ekonomik etkileri ve NASA-ABD ekonomisi ilişkisini ele alan çalışmalara yer verilmiştir.

NASA-Ar-Ge harcamalarının getirilerine ilişkin ilk kapsamlı çalışmalardan biri Midwest Araştırma Enstitüsü'ne (1971) aittir. 1948-1968 döneminin ele alındığı çalışmada Robert Solow tarafından geliştirilen toplulaştırılmış üretim fonksiyonuna dayanan bir metodoloji kullanılmıştır. Çalışmanın bulguları, NASA tarafından Ar-Ge'ye yapılan 1 \$'lık harcamanın 7 \$'lık teknoloji kaynaklı ekonomik kazanca yol açtığını göstermiştir. NASA yatırımlarının iskonto edilmiş getiri oranının yaklaşık %33 olduğu görülmüştür.

Evans (1976) 1975-1984 dönemi için NASA-Ar-Ge programlarının ekonomik etkilerini değerlendirmiş ve bu harcamalardaki 1 milyar \$'lık artışın, ABD ekonomisinin üretkenliğini ve toplam kapasitesini 1984 yılında ve takip eden her yıl için 4.26 milyar dolar artıracığı bulgusuna ulaşmıştır. Ayrıca Ar-Ge harcamalarının emek verimliliğini artırdığı ve 1980-1984 dönemi boyunca sektörün %2.5 büyüyeceği tahmin edilmiştir. Simülasyon sonuçları her 1 milyar \$'lık harcamanın GDP'yi 1980 yılında 6 milyar \$, 1981'de 10 milyar \$, 1982'de 14 milyar \$, 1983'te 18 milyar \$ ve 1984'te 23 milyar \$ arttıracığı yönündedir.

CSP (1985), ticari uzay endüstrisinin 2000 yılında ulaşacağı değeri düşük ve yüksek senaryolar için tahmin etmiştir. Düşük senaryoda ticari uzay gelirlerinin 2000 yılında 16.8 milyar \$ olacağı, iyimser senaryoda ise 51.3 milyar \$ olacağı tahmin edilmiştir.

Midwest Araştırma Enstitüsü (1988), 1971 çalışmasının verilerini 1986 yılına kadar genişleterek NASA'nın ekonomik etkilerini incelemiştir. Çalışmanın bulgularına göre Ar-Ge'ye yapılan her 1 dolarlık harcamanın, harcamayı takip eden 18 yıllık (1968-1986) dönem boyunca teknolojiye dayalı ekonomik getirisi yaklaşık 9 \$'dır. NASA tarafından 1960-1986 döneminde yapılan 148 milyar \$ (1982 fiyatlarıyla)'lık Ar-Ge harcamasının ABD ekonomisine getirisi 950 milyar \$'dır. Bu yatırımın 2004 yılına kadar etkisinin 1.338 milyar \$ olacağı tahmin edilmiştir.

Chapman vd. (1989), NASA destekli teknoloji transferinin faydalarını ve ekonomik etkilerini incelemiştir. Bu kapsamda NASA'nın sağladığı veya desteklediği teknolojilere dayalı 1978-1986 dönemine ait 259 şirket ele alınmıştır. Bu şirketler toplamda 21.3 milyar \$ satış geliri elde etmişlerdir. Öte yandan 356 milyon \$ vergi gelirinin elde edildiği ve 352 binden fazla istihdam sağlandığı tahmin edilmiştir.

WEFA (1994), NASA faaliyetlerinin ABD ekonomisine etkilerini incelemiştir. NASA faaliyetlerinin 1997 yılına kadar 380 binden fazla istihdam meydana getireceği tahmin edilmiştir. 1995-2000 dönemindeki uzay programlarının kümülatif olarak ekonomiye 130 milyar \$ katkı sağlayacağı tahmin edilmiştir. Aynı dönemde insanlı uzay uçuşlarının ise 44.4 milyar \$'lı ekonomik değer üretmiştir.

Shove (2005), ABD eyaletlerindeki uzay istihdamı ve aktif uzay üssü sayısı arasındaki ilişkiyi Pearson korelasyon analiziyle ele almıştır. Analizde 58 uzay üssü ve 3.136 uzay istihdamı verisi kullanılmıştır. Elde edilen korelasyon katsayısı 0.37 olup, uzay üssü ile uzay istihdamı arasında zayıf ve pozitif ilişkinin varlığına işaret etmektedir. Kaliforniya SeaLaunch uzay üssünün bireysel olarak korelasyon katsayısına bakıldığında 0.55 olarak tahmin edilmiştir. Katsayı istatistiksel olarak anlamlı ve pozitifdir.

Machay (2012), NASA'nın ABD uzay endüstrisi ve uzay istihdamına olan etkisini 1990-2008 dönemine ait yıllık verileri kullanılarak ele almıştır. En Küçük Kareler tahmincisi kullanılarak yapılan analizden elde edilen bulgular, NASA'nın her 1 milyar \$'lık bütçesinin ABD ekonomisinde 24.000 istihdam meydana getirdiğini, uzun dönemde ise bu rakamın 41.000'e kadar ulaşabileceğini göstermektedir.

Machay ve Hajko (2015), NASA ve ESA arasındaki transatlantik uzay iş birliğini ele almışlardır. 1993-2011 dönemine ait verilerin kullanıldığı çalışmada ESA, NASA ve DOD ilişkilerine yönelik nedensellik analizi uygulanmıştır. Hodrick-Prescott filtresiyle harcama serileri gerçek, trend ve döngü olarak üçe ayrılmış ve her bir seri için nedensellik ilişkisi ortaya konulmuştur. Toda-Yamamoto nedensellik analizi sonuçları NASA'dan ESA'ya doğru tek yönlü bir nedensellik ilişkisi olduğunu göstermektedir. Gerçek serilerle yapılan nedensellik testi sonuçlarına göre NASA'dan ESA'ya tek yönlü bir nedensellik ilişkisi bulunmaktadır. Trend serisiyle yapılan nedensellik sonuçlarına göre ESA, NASA ve DoD arasında çift yönlü nedensellik ilişkisi bulunmaktadır. Döngü serileri ile yapılan nedensellik analizi sonuçlarına göre ise NASA ve ESA arasında çift yönlü nedensellik ilişkisi söz konusudur. Çalışmanın bulgularına göre, ESA ekonomik motivasyon ile hareket ederken, NASA siyasi motivasyonla hareket etmektedir. Ayrıca ESA'nın NASA'dan ekonomik olarak fayda sağladığı belirtilmiştir.

Highfill ve MacDonald (2022), NASA harcamaları ve buna bağlı üretilen mal ve hizmetlerin ABD ekonomisine etkilerini incelemiştir. Girdi-çıkı analizinin kullanıldığı çalışmada analiz sonuçları NASA'nın 2019 mali yılında ABD uzay ekonomisine 64.343 milyon \$ katkı sağladığı, 312.630 uzay istihdamına yol açtığı, 23.653 milyon \$ işgücü geliri sağladığı yönündedir. En fazla gelir ve istihdam, bilimsel araştırma ve geliştirme hizmetleri alanındadır. Eyaletler bazında en fazla uzay geliri ise 16.6 milyar \$ ile Kaliforniya'da elde edilmiştir. Ayrıca bu eyalette yaklaşık 70.000 uzay istihdamı sağlanmıştır. Girdi-çıkı analizinde doğrudan, dolaylı ve uyarılmış etkiler de ortaya konulmuştur. Doğrudan uzay gelirleri dolaylı ve uyarılmış etkilerden daha fazla iken istihdam alanında dolaylı etkiler doğrudan etkiden çok daha yüksektir. Dolaylı istihdam 158.161 kişi iken doğrudan istihdam

17.022'dir. Sektörel olarak en fazla uzay geliri ise bilgi sektörüne aittir. Sektörden 2018 yılında 61.446 milyon \$ gelir elde edilmiştir. Bu gelir 2018 yılında uzay gelirlerinin %35'ini oluşturmaktadır.

Olgun ve Bayraktar (2023), NASA bütçesi ve ABD ekonomik büyüme ilişkisini incelemiştir. 1961-2021 dönemine ait yıllık veriler kullanılarak nedensellik analizi yapılmıştır. Toda-Yamamoto nedensellik analizi sonucunda NASA bütçesinden ekonomik büyümeye doğru tek yönlü bir nedensellik ilişkisi bulunmuştur.

Karasu (2023), ABD uzay endüstrisinin ekonomik etkileri üzerine nitel ve nicel uygulama gerçekleştirmiştir. Nicel uygulama olarak uzay harcamalarının ekonomik büyümeye olan etkisi incelenmiştir. ABD 51 bölgesi için 2005-2021 dönemine ait verilerle panel veri analizi yapılmıştır. Driscoll-Kraay tahmin sonuçları NASA tedarik harcamaları, istihdam ve çalışan gelirlerinin ABD eyalet GDP'sini pozitif etkilediğini göstermektedir. Nitel analiz kapsamında ise 17 katılımcı ile yarı yapılandırılmış görüşmeler gerçekleştirilmiştir. Yapılan içerik analiz sonuçları uzay endüstrisi ile ekonomi arasında güçlü ilişkilerin olduğunu ortaya koymuştur.

İlgili literatür NASA ve ABD uzay ekonomisi ilişkisini farklı açıdan ele alan çalışmalarla şekillenmektedir. İlk dönem çalışmaları NASA Ar-Ge harcamalarının ABD ekonomisine olan etkisini ele alırken son dönemdeki çalışmalar tedarik harcamaları üzerine odaklanmıştır. Bu çalışma, NASA tedarik harcamalarının uzay ekonomisi büyüklüklerinin yüksek ve düşük olduğu eyaletlerde uzay ekonomisine etkisini ampirik olarak inceleyerek ilgili literatürden ayırmaktadır.

3. Veri Seti ve Yöntem

3.1. Veri Seti

Bu çalışmanın amacı NASA tedarik harcamalarının ABD uzay ekonomisine olan etkisini incelemektir. 2021 yılına ait veriler kullanılarak ABD eyaletleri üzerine ampirik uygulama yapılmıştır. Veriler, NASA (2022) Ekonomik Etkiler Raporundan derlenmiştir. Model tahmininde Stata 18 paket programı kullanılmıştır. Değişkenlere ait tanımlamalar Tablo 1’de verilmiştir.

Tablo 1. Değişkenler ve Açıklamaları

Değişken	Açıklama
LValue	Uzay ekonomisi katma değeri (bin \$)
LProc	NASA tedarik harcamaları (bin \$)
LEmp	Uzay istihdamı (kişi)
LGdp	Gayri Safi Yurtiçi Hasıla (bin \$)
LTax	Uzay vergi gelirleri (bin \$)

L, değişkenin doğal logaritmasını göstermektedir.

Ekonometrik model şu şekildedir:

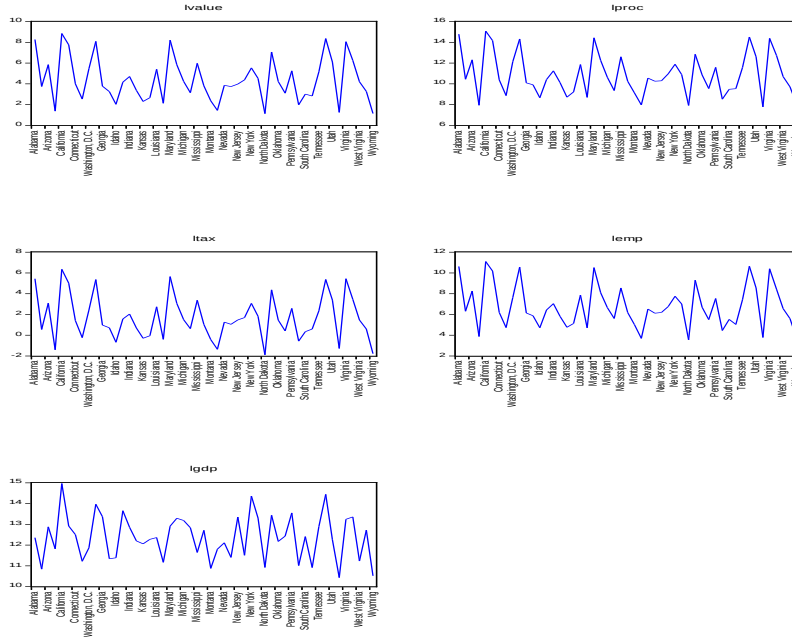
$$LValue_i = \beta_0 + \beta_1 LProc_i + \beta_2 LEmp_i + \beta_3 LGdp_i + \beta_4 LTax_i + e_i \quad (1)$$

Değişkenlere ait özet istatistikler ise Tablo 2’de verilmiştir.

Tablo 2. Tanımlayıcı İstatistikler

Değişken	Min	Maks	Medyan	Std Sapma	Ortalama
LValue	4.370	8.843	3.991	2.110	4.370
LProc	7.771	15.073	10.435	2.011	10.840
LEmp	3.555	11.100	6.431	2.063	6.767
LGdp	10.430	14.961	12.363	1.066	12.376
LTax	-1.890	6.352	1.449	2.112	1.672
n	51				

50 eyalet ve başkent Vaşington’u içeren “District of Columbia” çalışmaya dahil edilmiştir. Değişkenlerin eyaletlere göre dinamikleri Grafik 2’de verilmiştir.

Grafik-2: Değişkenlere Ait Dinamikler

3.2. Yöntem

Bu çalışmada Kantil Regresyon yöntemi kullanılmıştır. yöntemin tercih edilmesindeki temel amaç, uzay ekonomisi büyüklüklerinin eyaletler arası farklılık göstermesi ve uzay ekonomisi gelirlerinin arttığı (kantil değerinin yükseldiği) durumlarda uzay ekonomisi büyüklüğünün açıklayıcı değişkenler tarafından nasıl etkilendiğini görmektir.

Kantil regresyon yöntemi Koenker ve Bassett (1978) tarafından geliştirilmiştir. Bu tahminci, bağımlı değişkenin farklı kantil değerleri için koşullu dağılımında birden fazla noktada tahmin edilen parametreleri vermektedir. Bağımlı değişkenin θ . Kantil regresyon değeri için denklem (2)'deki optimizasyon problemi çözülmektedir.

$$\min_{\beta \in \mathbb{R}^K} \left[\sum_{i \in \{i: y_i \geq x_i' \beta\}} \theta |y_i - x_i' \beta| + \sum_{i \in \{i: y_i < x_i' \beta\}} (1 - \theta) |y_i - x_i' \beta| \right] \quad (2)$$

Burada θ kantil değerlerini, y bağımlı değişkeni, x ise bağımsız değişkenleri, β eğim parametresini göstermektedir. θ , 0 ile 1 arasında değer almaktadır (Koenker ve Bassett, 1978, 38).

$$Q_y(\theta | x_i) = x_i' \beta_\theta \quad (3)$$

Eşitlik (3) dikkate alındığında istenen kantil değerinde eğim parametreleri tahmin edilebilmektedir (Billger ve Goel, 2009; Reichstein vd., 2010; Asongu, 2014; Asongu, 2018).

4. Ampirik Bulgular

Kantil regresyon tahmin sonuçları farklı kantil değerleri için Tablo 3’de verilmiştir. 0.2, 0.4, 0.6 ve 0.8 kantil değerleri kullanılarak düşük orta ve yüksek kantil değerlerinde bağımlı değişkenin nasıl etkilendiği ortaya konulmuştur. Karşılaştırma için OLS tahmin sonuçları da verilmiştir.

Tablo 3. Tahmin Sonuçları

Değişken	Q _{0.2}	Q _{0.4}	Q _{0.6}	Q _{0.8}	OLS
LProc	0.369*** (0.123)	0.449*** (0.077)	0.455*** (0.079)	0.482*** (0.160)	0.355*** (0.075)
LEmp	0.321** (0.138)	0.243*** (0.086)	0.253*** (0.088)	0.307* (0.179)	0.345*** (0.084)
LGdp	0.086*** (0.027)	0.066*** (0.017)	0.057*** (0.017)	0.064* (0.036)	0.054*** (0.017)
LTax	0.302*** (0.098)	0.309*** (0.061)	0.294*** (0.063)	0.221* (0.127)	0.305*** (0.060)
Sabit	-3.443*** (0.986)	-3.491*** (0.616)	-3.479*** (0.633)	-4.062*** (1.279)	-3.003*** (0.602)
R ²	0.9630	0.9662	0.9681	0.9676	0.998
n			51		
Bruesch-Pagan		-			3.895 (0.4203)
Jarque-Bera		-			5.379 (0.067)

OLS tahmin sonuçlarından elde edilen kalıntıların Jarque-Bera test sonucuna göre %5 anlamlılık düzeyinde normal dağılmadığı görülmektedir. Bu yüzden veri setinde uç değerlerin bulunduğu söylenebilir. Uç değerlerin olması durumunda Kantil Regresyon daha tutarlı tahmin sonuçlarına sahiptir.

Kantil regresyon tahmin sonuçları tüm değişkenlerin 20., 40., 60., ve 80. kantil değerleri için istatistiksel olarak anlamlı ve uzay katma değeri üzerinde pozitif bir etkiye sahip olduğunu göstermektedir. NASA tedarik harcamaları tüm kantil değerlerinde uzay ekonomisi katma değeri üzerinde en etkili değişkendir. Kantil değerleri arttıkça NASA tedarik harcamalarının uzay katma değeri üzerindeki etkisi de artmaktadır. Katma değer düşük olduğu eyaletlerde (20. kantil) NASA tedarik harcamalarındaki %1’lik artış uzay katma değerini %0.369 artırırken uzay katma değerinin yüksek olduğu eyaletlerde (80.kantil) NASA tedarik harcamalarındaki %1’lik artış uzay katma değerini %0.482 artırmaktadır. Uzay katma değerinin yüksek olduğu eyaletlerde NASA tedarik

harcamalarının uzay katma değeri üzerinde etkisinin güçlü olması beklentilerle uyumludur. Özellikle NASA'nın araştırma merkezlerinin bulunduğu eyaletlerde katma değer oldukça yüksektir. NASA çalışanlarının fazla olmasından dolayı uzay istihdamına katkı sunması, istihdam edilen personelin yaptığı harcamaların eyalete katkı sunması, uzay çalışanlarının gelirlerinin yüksek olması, uzay çalışanlarının vergilerine bağlı olarak vergi gelirlerinin etkili olduğu söylenebilir. OLS tahmin sonuçlarına göre de NASA tedarik harcamaları, uzay katma değeri üzerinde istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif bir etkiye sahiptir. Uzay katma değerinin NASA tedarik harcamaları esnekliği 0.355 olarak tahmin edilmiştir.

Uzay istihdamı, uzay katma değerinin düşük, orta ve yüksek olduğu eyaletlerde uzay katma değeri üzerinde pozitif bir etki göstermektedir. Uzay istihdamı arttıkça uzay katma değeri de artmaktadır. Bu etki, kantil değerlerine göre değişim göstermektedir. OLS tahmin sonuçları da uzay istihdamının uzay katma değerini pozitif etkilediği yönündedir. Uzay istihdamındaki %1'lik artış, uzay katma değerini %0.345 artırmaktadır.

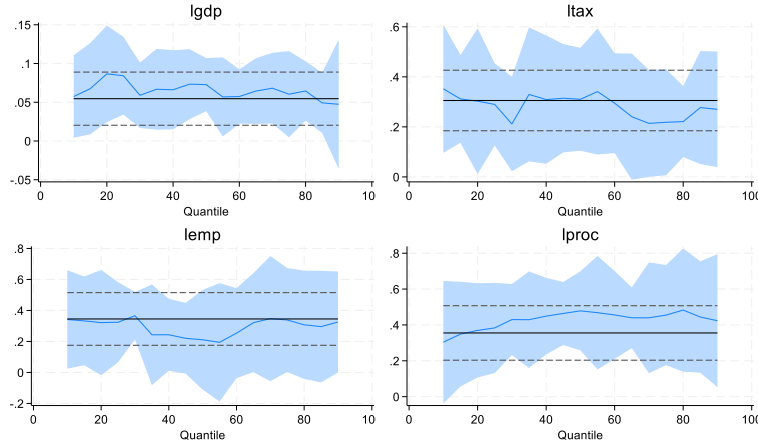
Uzay vergi gelirleri uzay katma değeri üzerinde tüm kantil değerlerinde istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif bir etkiye sahiptir. Uzay katma değerinin yüksek olduğu eyaletlerde (80.kantil) uzay vergi gelirlerindeki %1'lik artış uzay katma değerini %0.22 artırmaktadır. OLS tahmin sonuçlarına ait katsayılar görece daha yüksektir. Uzay vergi gelirlerindeki %1'lik artış, uzay katma değerini %0.305 artırmaktadır.

Modelde yer alan bir diğer değişken ise eyaletlere göre gayri safi yurtiçi hasılayı gösteren LGdp değişkendir. Gayri safi yurtiçi hasıla tüm kantil değerlerinde uzay katma değeri üzerinde istatistiksel olarak anlamlı ve zayıf pozitif bir etkiye sahiptir. Uzay katma değerinin yüksek olduğu eyaletlerde (80.kantil) eyalet gayri safi yurtiçi hasılasındaki %1'lik artış uzay katma değerini %0.06 artırmaktadır.

Kantil regresyon tahmin sonuçları ve OLS sonuçları karşılaştırıldığında NASA tedarik harcamalarını gösteren LProc değişkeni için önemli katsayı farklılıkları bulunduğu görülmektedir. Uzay katma değerinin yüksek olduğu eyaletlerde NASA tedarik harcamalarının daha güçlü bir etkiye sahip olduğu Kantil Regresyon sonuçlarından hareketle ortaya konulmuştur. Ayrıca kantil değeri yükseldikçe bu etkinin nasıl değiştiği görülmektedir. Uzay katma değerinin düşük olduğu eyaletlerden uzay katma değerinin yüksek olduğu eyaletlere doğru gidildikçe NASA tedarik harcamalarının uzay katma değeri üzerindeki etkiyi gösteren katsayıda %30'luk bir artış olduğu görülmektedir.

Grafik 3'te farklı kantil değerlerine göre elde edilen değişkenlere ait katsayı tahminleri açıkça görülmektedir. Tüm katsayı tahminleri güven aralığı içerisinde yer almaktadır. NASA tedarik harcamaları kantil değerleri arttıkça önemli bir artış göstermektedir. Uzay istihdamı kantil değerlerinden çok etkilenmemiştir. Uzay vergi gelirleri ise pozitif olmakla birlikte kantil değerleri arttıkça azalış göstermiştir.

Grafik 3. Değişkenlerin Farklı Kantil Değerleri İçin Katsayı Değişimleri



Sonuç

ABD, ülke ihtiyaçlarını önceleyen, küresel olarak rekabet edebilen, yeni pazarların oluşmasında ve inovasyon alanında ülkenin öncü olmasını sağlayan ticari uzay endüstrisinin büyümesini ve gelişmesini teşvik etmeyi politika olarak benimsemiştir. Bu politika, ABD Kongresi ve NASA tarafından desteklenmektedir. NASA, tedarik harcamalarıyla ülkedeki üreticileri ve alt üreticileri güçlendirmektedir. 2021 yılında 21.2 milyar \$ tedarik harcaması gerçekleştirmiştir. Buna bağlı olarak ABD uzay ekonomisine ve istihdamına önemli katkılar sağlamaktadır.

Bu çalışmanın amacı NASA tedarik harcamalarının ABD uzay ekonomisine olan etkisini incelemektir. 2021 yılına ait veriler kullanılarak, ABD'nin 51 bölge üzerinde ampirik bir analiz gerçekleştirilmiştir. Model tahmininde Kantil Regresyon yöntemi tercih edilmiştir. Bu. Elde edilen bulgular uzay katma değerinin yüksek olduğu eyaletlerde NASA tedarik harcamalarının uzay katma değeri üzerinde daha güçlü bir etkiye sahip olduğunu göstermektedir. Eyaletlerdeki uzay katma değeri arttıkça, NASA tedarik harcamalarının katma değer üzerindeki etkisi de artmaktadır. NASA tedarik harcamalarındaki %1'lik artış, uzay katma değerinin düşük olduğu eyaletlerde (20.kantil) uzay katma değerini %0.36 artırırken, uzay katma değerinin yüksek olduğu eyaletlerde (80.kantil) ABD uzay katma değerini %0.48 artırmaktadır. Bu sonuç, Karasu (2023) çalışmasında olduğu gibi tedarik

harcamalarındaki artışın ekonomik büyüme üzerindeki pozitif etkisi ile benzerlik göstermektedir. Ayrıca Olgun ve Bayraktar (2023), NASA bütçesinden ekonomik büyüme doğru olan tek yönlü nedensellik ilişkisi ile de benzer sonuçlar verdiği söylenebilir. Öte yandan diğer kontrol değişkeni olan eyaletlere göre uzay istihdamı katma değer üzerinde pozitif bir etki göstermektedir. Uzay istihdamındaki %1'lik artış uzay katma değerini %0.3 artırmaktadır. Machay (2012) çalışması da NASA harcamalarının uzay istihdamını pozitif yönde etkilediğini ortaya koymuştur. Uzay vergi gelirleri ve gayri safi yurtiçi hasılanın da uzay katma değeri üzerinde istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif bir etkisinin olduğu görülmüştür.

Uzay katma değerinin yüksek olduğu eyaletler tedarik harcamalarını daha yüksek ekonomik getiriye dönüştürmektedir. Bu sonuç tedarik harcamalarının uzay alanında ihtisaslaşmış eyaletlerin gelişimini olumlu etkilediğine işaret etmektedir. Dolayısıyla uzay alanında yatırım yapan ülkeler sanayi, teknoloji, nitelikli işgücü ve inovasyon kapasitesi yüksek olan pilot iller belirleyip daha fazla devlet teşviki sunarak uzay yatırımlarının ekonomik değer üretmesine katkı sunabilir. Yine bu illerdeki uzay kümelenmesi sağlayarak ürün tedariklerini daha ulaşılabilir hale getirmesi sağlanabilir. Ayrıca özel sektörün bu pilot illere yatırım yapması teşvik edilerek kamu-özel sektör iş birliği güçlendirilebilir.

Kaynakça

- Asongu, S. A. (2014). The Impact of Health Worker Migration on Development Dynamics: Evidence of Wealth Effects From Africa. *The European Journal of Health Economics*, 15, 187-201.
- Asongu, S. A. (2018). Conditional Determinants of Mobile Phones Penetration and Mobile Banking in Sub-Saharan Africa. *Journal of the Knowledge Economy*, 9(1), 81-135.
- Billger, S. M. ve Goel, R. K. (2009). Do Existing Corruption Levels Matter in Controlling Corruption?: Cross-Country Quantile Regression Estimates. *Journal of Development Economics*, 90(2), 299-305.
- Center for Space Policy (CSP) Associates. (1985). Commercial Space Industry in the Year 2000: A Market Forecast. *Cambridge, Massachusetts: Center for Space Policy (CSP), Inc.*
- Chapman, R. L., Lohman, L. C. ve Chapman, M. J. (1989). An Exploration of Benefits from NASA "Spinoff". *Littleton: Chapman Research Group, Inc.*
- Crane, K. W., Linck, E., Lal, B. ve Wei, R. Y. (2020). Measuring the Space Economy: Estimating the Value of Economic Activities in and for Space. *IDA Science & Technology Policy Institute, No. D-10814*. <https://apps.dtic.mil/sti/pdfs/AD1122153.pdf>, (10.04.2024).

- Evans, M. K. (1976). The Economic Impact of NASA R&D Spending, Executive Summary. *Chase Econometric Associates, Inc., Bala Cynwyd, PA, Contract NASW-2741*.
<https://ntrs.nasa.gov/api/citations/19760017002/downloads/19760017002.pdf>, (5.03.2024).
- Highfill, T. C. ve MacDonald, A. C. (2022). Estimating the United States Space Economy Using Input-Output Frameworks. *Space Policy*, 60, 101474.
- Karasu, O. (2023). Amerika Birleşik Devletleri’nde Uzay Endüstrisi: Nicel ve Nitel Yöntemlerle Bir İktisadi Etki Analizi. *İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Anabilim Dalı*, Doktora Tezi, 2023.
- Koenker, R. ve Bassett Jr, G. (1978). Regression quantiles. *Econometrica: Journal of The Econometric Society*, 46(1), 33-50.
- Machay, M. (2012). A Brief Analysis Of US Space Employment. *Space Policy*, 28(2), 125-129.
- Machay, M. ve Hajko, V. (2015). Transatlantic Space Cooperation: An Empirical Evidence. *Space Policy*, 32, 37-43.
- Midwest Research Institute (1971). Economic Impact of Stimulated Technological Activity. *NASA, Contract No. NASW-2030, MRI Project No. 3430-D*.
<https://ntrs.nasa.gov/api/citations/19730012250/downloads/19730012250.pdf> (5.04.2024).
- Midwest Research Institute (1988). Technological Progress of NASA Research and Development Expenditures. *Kansas City, MO, for the National Academy of Public Administration*.
- NASA (2022). Economic Impact Study. Nathalie P. Voorhees Center for Neighborhood and Community Improvement. https://www.nasa.gov/wp-content/uploads/2022/10/nasa_fy21_economic_impact_report_full.pdf, (29.04.2024)
- Olgun, M. F. ve Bayraktar, Y. (2023). The Relationship Between NASA Budget and Economic Growth: The Causality Approach. In Y. Bayraktar, V. N. Akun & S. Alis (Eds.), *Proceedings for the Second Symposium on Space Economy, Space Law and Space Sciences* (pp. 1-12).
<https://doi.org/10.26650/PB/SS46PS01.2023.004.001>
- Oxford Analytica (2008). Understanding the Space Economy: Competition, Cooperation and Commerce: A Study Produced for NASA. *New York: Oxford Analytica*.
https://isulibrary.isunet.edu/doc_num.php?explnum_id=290.

Peeters, W. (2021). Evolution of the Space Economy: Government Space to Commercial Space and New Space. *Astropolitics*, 19(3), 206-222.

Reichstein, T., Dahl, M. S., Ebersberger, B. ve Jensen, M. B. (2010). The Devil Dwells in The Tails: A Quantile Regression Approach to Firm Growth. *Journal of Evolutionary Economics*, 20, 219-231.

Shove, C. (2005). Emerging Space Commerce and State Economic Development Strategies. *Economic Development Quarterly*, 19(2), 190-206.

The WEFA Group (1994). The Economic Impact of the Space Program: A Macro and Industrial Perspective. *Bala Cynwyd, Pennsylvania*.

Uzundere, Ş. 2022. Ülkelerin Uzay Yatırımlarında Son Yıllarda Büyük Artış Görüldü. Çevrimiçi, <https://www.aa.com.tr/tr/bilim-teknoloji/ulkelerin-uzay-yatirimlarinda-son-yillarda-buyuk-artis-goruldu/2641619>, 22.05.2024.

Zervos, V. (2008). Whatever Happened to Competition in Space Agency Procurement? The Case of NASA. *Journal of Applied Economics*, 11(1), 221-236.

Ek. Eyaletlere Göre Uzak İstihdam ve Gelir

Eyalet	İstihdam				Gelir (bin \$)			
	Doğrudan	Dolaylı	Uyarılmış	Toplam	Doğrudan	Dolaylı	Uyarılmış	Toplam
Alabama	2276	23525	15283	41084	1108678	4545074	2376008	8029760
Alaska	2	368	180	550	962	60314	30026	91302
Arizona	13	2273	1590	3876	6126	440057	265006	711189
Arkansas	3	30	15	48	1441	4739	2284	8464
California	1812	33700	30724	66236	882487	7940754	6420344	15243585
Colorado	50	15109	11096	26255	24241	3046957	1952363	5023561
Connecticut	9	281	195	485	4189	66984	36383	107556
Delaware	8	55	51	114	3966	13061	8348	25375
Washington, D.C. (District of Columbia)*	299	1277	471	2047	145880	347100	86741	579721
Florida	2172	19852	16545	38569	1058046	3647246	2719793	7425085
Georgia	19	255	188	462	9171	48134	32024	89329
Hawaii	3	222	129	354	1337	41581	21882	64800
Idaho	2	75	34	111	1025	11090	5296	17411
Illinois	20	318	283	621	9569	71123	52875	133567
Indiana	17	679	435	1131	8085	136198	72100	216383
Iowa	3	219	111	333	1346	41493	17873	60712
Kansas	5	73	39	117	2574	13074	6595	22243
Kentucky	12	95	61	168	5619	17471	9643	32733
Louisiana	189	1520	892	2601	92314	264653	136635	493602
Maine	1	69	40	110	532	12537	6031	19100
Maryland	3128	16912	16731	36771	1523897	3564142	2877356	7965395
Massachusetts	15	1761	1484	3260	7362	410310	274007	691679
Michigan	13	442	330	785	6528	81096	54950	142574
Minnesota	12	155	106	273	5606	25980	19134	50720
Mississippi	261	3396	1530	5187	127190	511263	226306	864759
Missouri	9	272	200	481	4225	55836	32771	92832
Montana	2	102	48	152	810	16407	7072	24289
Nebraska	2	23	15	40	1141	4911	2546	8598
Nevada	7	502	172	681	3429	85499	29398	118326
Hampshire	3	267	184	454	1629	55895	30518	88042
New Jersey	16	256	214	486	7675	61203	40030	108908
New Mexico	77	470	308	855	37570	92877	47346	177793

New York	47	1333	941	2321	22787	323718	184323	530828
North Carolina	34	680	388	1102	16454	91424	67605	175483
North Dakota	1	23	11	35	491	4337	1953	6781
Ohio	1530	3733	5644	10907	745529	734780	980814	2461123
Oklahoma	9	541	252	802	4442	112470	40826	157738
Oregon	7	140	97	244	3202	27333	15894	46429
Pennsylvania	35	952	883	1870	16864	207146	153553	377563
Rhode Island	1	53	32	86	487	10224	5172	15883
South Carolina	9	149	92	250	4396	23702	14179	42277
South Dakota	1	98	54	153	726	27294	8796	36816
Tennessee	75	896	674	1645	36514	189483	114434	340431
Texas	2948	18505	20484	41937	1436368	4137720	3705622	9279710
Utah	7	3220	1948	5175	3458	628347	337901	969706
Vermont	2	25	17	44	866	4484	2538	7888
Virginia	2477	16594	13668	32739	1206644	3259075	2334631	6800350
Washington	19	2713	1890	4622	9290	677676	374728	1061694
West Virginia	60	364	283	707	29411	69447	40339	139197
Wisconsin	8	151	109	268	3935	32955	18038	54928
Wyoming	2	28	9	39	946	4870	1465	7281

* Başkent Vaşington'u içeren "District of Columbia"da analize dahil edilmiştir.

Extended Summary

Space, which was a tool of political competition between the two superpowers (the US and Russia) in the 1950s, is now seen as a commercial space. New space initiatives are taking part in the sector and carrying out activities in cooperation with the public sector (Peeters, 2021). As the importance of being in space is recognized, countries are investing more in the sector. In addition to the US, countries such as China, India, Japan and South Korea are making significant investments to be in the space race (Uzundere, 2022).

The US has adopted the policy of encouraging the growth of a commercial space industry that contributes to the needs of the country, is globally competitive, and enables the country to be a pioneer in the creation of innovation-oriented initiatives and new markets. This policy has been pursued by the US Congress and NASA for many years (Crane et al., 2020, 1). NASA empowers the nation's manufacturers through procurement spending. Procurement spending is critical to NASA's ability to successfully fulfill its space exploration and research missions.

The US is both a producer and a consumer of space goods and services. It procures the needed R&D, production or services from the private sector. This procurement process can be highly sensitive and dependent on special specifications (Oxford Analytica, 2008, 16). NASA conducts many of its space activities using procurement contracts (Zervos, 2008). NASA procurement spending refers to contracts for goods and/or

services originating from NASA headquarters or individual NASA space and flight centers. NASA spent approximately \$21.2 billion on procurement in 2021 (NASA, 2022, 15). The state with the highest procurement spending is California. NASA spent \$4.6 billion on procurement in California in 2021. These expenditures account for 21.5% of total procurement spending. NASA's Jet Propulsion Laboratory (JPL) in California, California's position as the technology hub of the US, NASA's projects with universities and research institutions in California, and the ease of procurement of materials and services for space exploration are among the reasons that make California stand out from other states. Other states with significant NASA procurement expenditures are Alabama, Texas, Maryland, Virginia, Florida and Colorado. NASA's procurement spending in these 7 states accounts for 82.5% of total procurement spending.

NASA's economic impacts are the sum of direct, indirect and induced impacts. The direct impact includes NASA employment, the indirect impact includes NASA's and private companies' purchases of goods and services, as well as indirect activities in the supply chain. The induced impact includes consumption expenditures by NASA employees and employees of all sectors affected by procurement spending (NASA, 2022).

In 2019, NASA contributed \$64,343 million to the US space economy, leading to 312,630 space jobs. It also generated \$23,653 million in labor income. Most revenue is in the area of employment, scientific research and development services. On a state-by-state basis, the highest space revenue was generated in California with \$16.6 billion. In addition, approximately 70,000 space jobs were created in this state. NASA has direct, indirect and induced impacts on the US economy. While direct space revenues are higher than indirect and induced effects, indirect effects are much higher than direct effects in the field of employment. Direct employment is 17,022, while indirect employment is 158,161. The highest space income by sector belongs to the information sector. The sector generated \$61,446 million in revenue in 2018. This revenue constitutes 35% of space revenues in 2018 (Highfill and MacDonald, 2022),

In 2021, NASA provided the US economy with \$71.2 billion in economic income and approximately 340.000 employment opportunities (NASA, 2022). With \$15.2 billion, the most revenue belongs to the state of California. California accounts for approximately 22% of the total income. After California, the highest economic output belongs to the state of Texas with approximately \$9.3 billion. The third state with the highest economic output is Alabama with \$8 billion. These three states account for 45% of NASA's space revenues to the US economy. These three states play a key role in US space exploration and technological advances, as they are home to NASA's major centers for space research, exploration and all aspects of space missions.

The aim of this study is to examine the impact of NASA procurement spending on the US space economy. In this context, empirical application was made on 51 regions of the USA with data for 2021. Quantile Regression method was used in model estimation. Quantile regression estimation results show that all variables are statistically significant for the 20th, 40th, 60th, and 80th quantiles and have a positive impact on space value added. NASA procurement expenditures are the most influential variable on space economy value added in all

quantiles. As the quantile values increase, the effect of NASA procurement expenditures on space value added also increases. While a 1% increase in NASA procurement expenditures in states with low value added (quantile 20) increases space value added by 0.369%, a 1% increase in NASA procurement expenditures in states with high space value added (quantile 80) increases space value added by 0.482%. The strong impact of NASA procurement expenditures on space value added in states with high space value added is consistent with expectations. Especially in states where NASA has research centers, the value added is quite high. It can be said that factors such as the contribution to space employment due to the high number of NASA employees, the contribution of the expenditures made by the employed personnel to the state, the high income of space employees, and tax revenues due to the taxes of space employees are effective. According to the OLS estimation results, NASA procurement expenditures have a statistically significant and positive effect on space value added. The elasticity of space value added with respect to NASA procurement expenditures is estimated as 0.355.

Space employment has a positive impact on space value added in states with low, medium and high space value added. As space employment increases, space value added also increases. This effect varies according to the quantile values. OLS estimation results also indicate that space employment has a positive effect on space value added. A 1% increase in space employment increases space value added by 0.345%.

Another space-related variable is space tax revenues. Space tax revenues also have a statistically significant and positive effect on space value added in all quantiles. In states with high space value added (quantile 80), a 1% increase in space tax revenues increases space value added by 0.22%. According to OLS estimation results, this effect is higher. A 1% increase in space tax revenues increases space value added by 0.305%.

Another variable in the model is the LGdp variable that shows the gross domestic product by state. Gross domestic product has a statistically significant and weak positive effect on space value added in all quantiles. In states with high space value added (quantile 80), a 1% increase in state gross domestic product increases space value added by 0.06%.

When the quantile regression estimation results and OLS results are compared, it is observed that there are significant coefficient differences for the LProc variable indicating NASA procurement expenditures. Based on the quantile regression results, it is revealed that NASA procurement expenditures have a stronger effect in states with higher space value added. It is also observed how this effect changes as the quantile value increases. As we move from states with low space value added to states with high space value added, there is a 30% increase in the coefficient showing the impact of NASA procurement expenditures on space value added.

İklim Değişikliğinden Sosyal Eşit(siz)liklere: Yoksullukla Mücadelede Karbon Vergisinin Rolü

Tuba TÜMTÜRK¹
Banu METİN²

Öz

Karbon fiyatlandırması, küresel iklim değişikliğiyle mücadelede etkin bir politika aracı olarak kabul edilmektedir. Bu mekanizma, karbon vergisi ve emisyon ticaret sistemleri gibi yöntemlerle sera gazı emisyonlarını azaltmayı hedeflemektedir. Karbon vergisi, fosil yakıtların maliyetini artırarak üretici ve tüketicileri daha çevre dostu tercihlere yönlendirmeyi amaçlamaktadır. Ancak, bu vergi düşük gelirli haneler üzerinde orantısız bir yük yaratma potansiyeline sahiptir. Bu çalışmada, literatür taraması yöntemiyle karbon vergisi uygulamasının sosyal adalet/adaletsizlik üzerindeki etkileri incelenmektedir; bu kapsamda, uygulamanın çevresel sürdürülebilirlik ve sosyal adalet hedefleriyle uyumlu hale getirilebilmesi için gerekli koşullar değerlendirilmektedir. Aynı zamanda karbon vergisinin yoksulluk üzerindeki olası olumsuz etkileri ve bu etkilerin sosyal politikalar aracılığıyla nasıl hafifletilebileceği incelenmektedir. 1993 yılında Stephen Leibfried tarafından Esping-Andersen'in üçlü refah modeli üzerine bir eleştiri olarak geliştirilen, "Latin Kuşağı Ülkeleri" olarak adlandırılan ve Güney Avrupa refah rejimi kapsamında değerlendirilen Portekiz, İspanya ve Fransa gibi ülkelerden örnekler incelenerek, karbon vergisinin sosyal adalet hedefleriyle uyumlu bir şekilde tasarlanmasının önemi vurgulanmaktadır. Ayrıca, Türkiye için karbon vergisinin uygulanabilirliği ve yoksulluğu azaltmadaki potansiyel etkileri ele alınmaktadır. Bu çalışmada, incelenen ülkelerle ilgili veri eksikliği karşılaştırmalı analizlerin kapsamının sınırlı düzeyde kalmasına neden olmakta ve politika önerilerinin detaylandırılmasını kısmen güçleştirmektedir. Bununla birlikte, yapılan inceleme kapsamında, karbon vergisinin çevresel hedeflere ulaşmanın yanı sıra sosyal adaleti güçlendirme potansiyeli taşıdığı, ancak bu potansiyelin etkili gelir dağıtım mekanizmalarıyla desteklenmesi gerektiği sonucuna ulaşılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Karbon Fiyatlandırması, Karbon Vergisi, Yoksulluk, Sosyal Politikalar

From Climate Change to Social (In)equalities: The Role of Carbon Taxation in Poverty Alleviation

Abstract

Carbon pricing is recognized as an effective policy tool in combating global climate change. Through mechanisms such as carbon taxes and emission trading systems, this mechanism aims to reduce greenhouse gas emissions. Carbon tax is designed to increase the cost of fossil fuels, encouraging producers and consumers to adopt more environmentally friendly choices. However, this tax has the potential to disproportionately burden low-income households. In this study, the effect of carbon tax implementation on social justice/injustice is examined through a literature review; in this context, the conditions required for aligning the implementation with environmental sustainability and social justice goals are evaluated. Additionally, the potential adverse effects of carbon taxation on poverty and how these effects can be mitigated through social policies are analyzed. By analyzing examples from countries such as Portugal, Spain, and France—which fall under the Southern European welfare regime and which Stephen Leibfried refers to as "Latin Rim Countries" in 1993 as a critique of Esping-Andersen's threefold welfare model—this study emphasizes the importance of designing carbon taxation in alignment with social justice objectives. Moreover, the applicability of carbon taxation in Turkey and its potential impacts on poverty reduction are discussed. However, due to data limitations regarding the examined countries, the scope of comparative analyses remains constrained, partially complicating the elaboration of policy recommendations. Nevertheless, the findings indicate that carbon taxation has the potential not only to achieve environmental objectives but also to enhance social justice, provided that it is supported by effective income distribution mechanisms.

Keywords: Carbon Pricing, Carbon Tax, Poverty, Social Policies

¹ Doktora Öğrencisi, Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi, Lisansüstü Eğitim Enstitüsü, Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri Programı, tuba.tumturk@ogr.hbv.edu.tr, ORCID: 0009-0002-1263-2067.

² Prof. Dr., Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi, İİBF, Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri Bölümü, banu.metin@hbv.edu.tr, ORCID: 0000-0002-4022-6544.

Bu makaleye atıfta bulunmak için: Tümtürk, T. ve Metin, B. (2025). İklim Değişikliğinden Sosyal Eşit(siz)liklere: Yoksullukla Mücadelede Karbon Vergisinin Rolü. *Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 27 (1), 345-378. <https://doi.org/10.26745/ahbvuiibf.1626184>.

To cite this article: Tümtürk, T. & Metin, B. (2025). From Climate Change to Social (In)equalities: The Role of Carbon Taxation in Poverty Alleviation. *Ankara Hacı Bayram Veli University Journal of the Faculty of Economics and Administrative Sciences*, 27 (1), 345-378. <https://doi.org/10.26745/ahbvuiibf.1626184>.

Giriş

Küresel iklim değişikliği, 21. yüzyılın en önemli çevresel sorunlarından biri olarak ekonomik, sosyal ve doğal sistemleri tehdit etmeye devam etmektedir. Atmosferdeki sera gazı emisyonlarının artışı, bu sorunun temel nedenlerinden biri olarak öne çıkmakta ve ülkeleri, bu emisyonları azaltmaya yönelik politika araçlarını uygulamaya teşvik etmektedir. Bu bağlamda karbon fiyatlandırması, çevresel hedeflere ulaşmada etkili bir çözüm olarak dikkat çekmektedir. Karbon fiyatlandırma mekanizmaları, karbon vergisi ve emisyon ticaret sistemi (ETS) gibi araçlar aracılığıyla sera gazı emisyonlarına bir maliyet yükleyerek, çevreye verilen zararları ekonomik süreçlere dahil etmeyi amaçlamaktadır.

Karbon vergisi, emisyonların maliyetini piyasa mekanizmaları yoluyla içselleştiren ve üreticileri daha az karbon yoğun ürünler geliştirmeye yönlendiren bir araç olarak önem kazanmıştır. Ancak bu vergi, düşük gelirli haneler üzerinde orantısız bir yük yaratma potansiyeline sahiptir ve bu durum, karbon fiyatlandırmasının sosyal boyutunun dikkatlice ele alınmasını gerektirmektedir. Dolayısıyla, karbon vergisinden elde edilen gelirlerin nasıl kullanılacağı, çevresel hedeflerin yanı sıra sosyal adalet ve yoksulluğun azaltılması açısından büyük önem arz etmektedir.

Bu çalışmada, karbon vergisinin çevresel ve sosyal etkileri ayrıntılı bir şekilde ele alınarak farklı ülke örneklerinden hareketle bu mekanizmanın yoksulluk üzerindeki etkileri incelenmiştir. Leibfried'in 1993 yılında yapmış olduğu çalışmasında Güney Avrupa refah rejimi kapsamında değerlendirilen Portekiz, İspanya ve Fransa gibi ülkelerde uygulanan karbon vergisi politikaları, çevresel hedeflerle sosyal adaletin nasıl uyumlu hale getirilebileceğini göstermesi bakımından önemli bir referans noktası sunmaktadır. Türkiye'nin sosyal politika dinamiklerinin Güney Avrupa ülkeleriyle benzerlik göstermesi nedeniyle, bu ülkelerin deneyimleri Türkiye için uygulanabilir projeksiyonların oluşturulmasına katkı sağlayabileceği düşünülmektedir. Çalışmada karbon vergisinin hem çevresel sürdürülebilirlik hem de sosyal adalet açısından uygulanabilirliği ve başarısı için gerekli koşullar detaylı bir şekilde analiz edilmiştir. Ancak çalışma, incelenen ülkelerle ilgili sınırlı veri ve literatür eksikliği nedeniyle bazı kısıtlar taşımaktadır. Bu durum, özellikle karşılaştırmalı analizlerin kapsamını daraltmış ve politika önerilerinin somut temellere dayanmasını kısmen sınırlandırmıştır.

1.Karbon Fiyatlandırması

Atmosferdeki sera gazı miktarındaki artış, küresel iklim değişikliğinin temel nedenlerinden biri olarak kabul edilmektedir. Sera gazları arasında özellikle fosil yakıtların (kömür, petrol, doğalgaz) yakılması sonucu atmosfere salınan karbondioksit (CO₂) dikkat çekmektedir. Karbon emisyonlarının azaltılması, iklim değişikliğiyle mücadelede en etkili stratejilerden biridir (Williams III, 2016: 8-9). Bu bağlamda karbon fiyatlandırması, sera gazı emisyonlarına doğrudan bir fiyat koyarak, çevresel maliyetlerin ekonomik süreçlere dahil edilmesini sağlayan bir mekanizma olarak öne çıkmaktadır (PMR, 2019: 14; World Bank, 2019: 14). Karbon fiyatlandırmasının temel amacı, yüksek emisyonlu ürünlerin maliyetlerini artırarak işletmeleri daha az karbon yoğun ürünler üretmeye; bireyleri ve hane halklarını ise bu tür ürünlerin tüketimini azaltmaya yönlendirmektir (Dinan, 2012: 1).

Sera gazı emisyonlarının küresel sıcaklık artışı yoluyla ekonomik, sosyal ve doğal sistemler üzerinde önemli maliyetler oluşturması, birçok ülkenin bu emisyonları azaltarak sıcaklık artışını sınırlandırmayı amaçlamasına neden olmuştur (Pomerleau ve Asen, 2019: 3). Karbon emisyonlarına neden olan faaliyetler (örneğin fosil yakıt kullanımı ve sanayi üretimi) sektördeki aktörlere ekonomik fayda ve kar sağlarken, bu faaliyetlerin yol açtığı iklim değişikliğiyle ilişkili dışsal maliyetler tüm toplumu etkilemektedir. Bu nedenle karbon fiyatlandırması, bu dışsallıkları içselleştirmek için önerilen etkili bir yöntemdir (Wang vd., 2017: 1).

Karbon fiyatlandırması, iki temel araçtan oluşmaktadır: karbon vergisi ve emisyon ticaret sistemleri (ETS). Karbon vergisi, emisyonlar üzerine sabit bir fiyat uygulanmasını öngörürken; ETS, emisyon fiyatını piyasa koşullarına göre belirleyen bir mekanizma oluşturmayı hedeflemektedir.

Karbon vergisi, emisyonlara sabit bir fiyat uygulayarak çevresel maliyetlerin ekonomik faaliyetlere dahil edilmesini sağlayan bir mekanizmadır (Pomerleau ve Asen, 2019: 3). Bu vergi türü, Pigouvian vergiler arasında yer almakta olup, negatif dışsallık yaratan faaliyetlerin topluma olan maliyetini doğrudan yansıtmayı amaçlamaktadır. Fosil yakıtların maliyetini artırarak hem üretici hem de tüketicileri karbon salınımını azaltmaya yönlendirmekte; böylece, üretim ve tüketim faaliyetlerinin tam maliyeti ekonomik karar alma süreçlerine yansıtılmış olmaktadır (Beiser-McGrath ve Bernauer, 2019: 1).

ETS ise piyasa tabanlı bir mekanizma olup, sera gazı emisyonlarını maliyet etkin bir şekilde azaltmayı hedeflemektedir. Bu sistemde, emisyonlar için toplam bir üst sınır belirlenmekte ve belirlenen emisyon hakları piyasa koşullarında alınıp satılabilmektedir (Tianbao, 2012: 6). Böylelikle emisyonların azaltılması ekonomik etkinlik ilkesi çerçevesinde gerçekleştirilmektedir.

Son yıllarda karbon fiyatlandırma mekanizmaları, ulusal ve bölgesel iklim politikalarının önemli bir bileşeni haline gelmiştir. G20 ülkeleri, küresel karbon emisyonlarının yaklaşık %80'ini oluşturarak bu alandaki politikaların belirlenmesinde öncü bir rol oynamaktadır (Funke ve Mattauch, 2018). Hem karbon vergisi hem de emisyon ticaret sistemleri, fosil yakıt tüketimini azaltmak, yenilenebilir enerji kaynaklarının kullanımını teşvik etmek ve düşük karbonlu ekonomilere geçişi hızlandırmak için etkin mekanizmalar sunmaktadır. Ancak bu mekanizmaların başarılı bir şekilde uygulanabilmesi, ülkelerin sosyal, ekonomik ve politik koşullarına uygun olarak tasarlanmasına bağlıdır. Bu bağlamda karbon fiyatlandırma stratejilerinin eşitsizlikleri derinleştirmeden çevresel hedeflere ulaşmayı sağlaması, geleceğin sürdürülebilir politikalarının temelini oluşturacaktır.

1.1. Karbon Fiyatlandırmasından Elde Edilen Gelirler ve Kullanımı

Karbon fiyatlandırması mekanizmasının çevresel amacının yanı sıra devlet bütçesine katkı sağlama potansiyeli de bulunmaktadır (PMR, 2019: 20). Karbon fiyatlandırmasından elde edilen gelirler, yalnızca dışsallıkları azaltmakla kalmayıp aynı zamanda hükümetlerin mali politikalarını güçlendirmekte ve çeşitli toplumsal hedeflerin gerçekleştirilmesine olanak tanımaktadır (Williams III, 2016: 3). Bu bağlamda, karbon fiyatlandırma, etkinlik, adalet ve uzun vadeli ekonomik büyüme gibi hedeflere ulaşmada önemli bir araç olarak öne çıkmaktadır. Ancak, karbon fiyatlandırmasından elde edilen gelirlerin kullanımında hükümetlerin karşılaştığı en büyük zorluk, bu gelirlerin çevresel sonuçlar, ekonomik etkinlik, toplumsal adalet ve sürdürülebilir büyüme arasında bir denge kurarak nasıl dağıtılacağıdır. Bu durum, söz konusu gelirlerin tüm bu hedeflere aynı anda katkı sağlamayacağı anlamına gelmemektedir (PMR, 2019: 20).

Karbon fiyatlandırmasından elde edilen gelirler, karbon vergisi ve ETS'den sağlanan fonlardan oluşmaktadır (Hafstead, 2019: 2). Her iki mekanizma, gelir sağlama potansiyeli açısından birbirinden farklı özelliklere sahiptir. Karbon vergisi, vergi tabanının büyüklüğü ve belirlenen fiyat düzeyine göre gelir yaratırken (PMR, 2019: 14), ETS ise emisyon izinlerinin satışı yoluyla fon sağlamaktadır (Hafstead, 2019: 1). Karbon vergisinden elde edilen gelir, ton başına uygulanan sabit bir fiyat ile fosil yakıt talebinin bu fiyat düzeyine duyarlılığına bağlıdır (Birinci, 2020: 157). Talebin fiyata duyarlılığının düşük olduğu durumlarda elde edilen gelirler artmaktadır.

Karbon vergisi uygulamaları sadece karbon emisyonlarını azaltmakla kalmamakta aynı zamanda kamu gelirlerini artırma, hava kalitesini iyileştirme ve enerji güvenliğini sağlama gibi çok yönlü faydalar sunmaktadır (Edenhofer vd., 2015: 132). Bu bağlamda, karbon vergisi hükümetler için önemli bir mali kaynak oluştururken, çevresel hedeflere ulaşmak için de etkili bir araçtır. Yapılan çalışmalar, karbon vergisinin, hükümetler için sürdürülebilir mali gelir kaynağı olabileceğini

vurgulamaktadır (Wang vd., 2017: 1). Pezzey ve Jotzo (2013: 1011), karbon fiyatlandırmasının ABD ve Çin gibi büyük ekonomilerde kayda değer gelir sağlayabileceğini öngörmektedir. Örneğin, ABD’de ton başına 50 dolarlık bir karbon fiyatı uygulandığında, Gayri Safi Yurtiçi Hasıla (GSYH) içinde %2’lik bir gelir artışı sağlanabileceği belirtilmiştir. Çin’de ise bu oran %8’e kadar çıkabilmekte ve merkezi vergi gelirlerinin %75’ini oluşturabilmektedir. Bu gelirler, hükümetler tarafından çifte kazanç sağlamak veya saptırıcı vergilerin azaltılması gibi stratejik hedefler doğrultusunda kullanılabilir (Wang vd., 2017: 2).

Karbon fiyatlandırmasından elde edilen gelirler, günümüzde birçok ülke için önemli bir kamu politikası aracı haline gelmiştir. Hükümetler, bu gelirleri hem çevresel hem de ekonomik hedeflere ulaşmak için kullanabilmektedir (Muller ve Hoerner, 1994: 17). Bazı ülkeler yalnızca karbon vergisi veya ETS uygulamalarıyla, bazı ülkeler her iki aracı birden kullanmaktadır. Ayrıca, karbon vergisi uygulayan ülkeler, ton başına belirledikleri karbon fiyatını artırarak gelir elde etme potansiyelini büyütmektedir. Küresel ölçekte karbon fiyatlandırma politikalarının benimsenmesiyle birlikte, karbon fiyatlarından elde edilen gelirler de sürekli bir artış trendi sergilemektedir (Birinci, 2020: 160-161).

Nihayetinde, karbon fiyatlandırmasından elde edilen gelirler, çevresel hedeflerin yanı sıra ekonomik sürdürülebilirlik ve toplumsal adaletin sağlanmasında da önemli bir rol oynamaktadır. Bu gelirlerin stratejik bir şekilde kullanılması, hükümetlerin çevresel, ekonomik ve sosyal hedeflerine ulaşmalarını kolaylaştıracaktır. Karbon fiyatlandırma mekanizmalarının başarısı, yalnızca emisyonları azaltmakla sınırlı kalmayıp, aynı zamanda kamu politikalarını destekleyecek etkin bir finansman kaynağı yaratması bakımından hayati öneme sahiptir.

1.2. Karbon Fiyatlandırmasının Temel İlkeleri ve Karşılaşılan Zorluklar

Karbon fiyatlandırma mekanizması ile elde edilen gelirlerin nasıl kullanılacağı, karbon fiyatlandırmasının başarısını doğrudan etkileyen temel bir unsurdur. Gelirlerin etkin bir şekilde yönetilmesi hem ekonomik hem de sosyal adaletin sağlanması açısından kritik bir öneme sahiptir. Karbon fiyatlandırmasından elde edilen gelirlerin kullanımına ilişkin çeşitli yaklaşımlar bulunmaktadır. Bu yaklaşımlar genel olarak altı başlık altında toplanmıştır ve uygulamalarının avantajları ve dezavantajları şu şekilde özetlenmiştir (Coalition for Carbon Pricing Leadership, 2016: 6):

Tablo 1: Gelirlerin Kullanımı İçin Yaygın Seçeneklerin Güçlü ve Zayıf Yönleri

Yaklaşım	Fırsatlar	Zorluklar
Gelirlerin Diğer Vergileri Azaltmak İçin Kullanılması	- Vergi sisteminin yükünü azaltarak verimliliği artırma - Kamu desteğini artırma - Ekonomik faaliyetleri teşvik etme	- Belirli grupların ayrıcalıklı muamele görme riski - Karbon fiyatlandırmasının etkinliğini sağlama ihtiyacı
Gelirlerin Hanelere Yönlendirilmesi	- Hanehalkı adaletini sağlama - Kamu desteğini artırma	- Verimlilik fırsatlarının potansiyel olarak gözden kaçırılması
Endüstriye Geçiş Desteği Sağlanması	- Ekonomik büyümeyi destekleme - Sektörel muhalefeti azaltma	- Karbon fiyatlandırmasının etkinliğini sağlama ihtiyacı - Ayrıcalık yaratma ve çıkar gruplarıyla mücadele
Kamu Borcunu ve Açıklarını Azaltma	- Uzun vadeli ekonomik faydalar - Kuşaklar arası uygun maliyet sağlama	- Sınırlı kamu desteği
Gelirlerin Genel Bütçeye Tahsisi	- Kaynakların artırılması - Ekonomik destek sağlama	- Belirgin geri dönüşlerin eksikliği
İklim Yatırımları İçin Fon Sağlanması	- Finansman önceliklendirmesi - Düzeltici potansiyel - Tematik uyum ve kamu desteği sağlama	- Piyasa bozulmaları - Kamu harcamalarındaki artışın olumsuz algısı - Verimsizlik riski - Harcama seviyelerinin yetersizliği - Ayrıcalık yaratma

Kaynak: Coalition for Carbon Pricing Leadership, 2016: 6.

Tablo 1’de karbon fiyatlandırmasından elde edilen gelirlerin farklı kullanım alanlarına ilişkin fırsatlar ve zorluklar değerlendirilmiştir. Gelirlerin nasıl kullanılacağına yönelik kararlar, karbon fiyatlandırmasının çevresel, ekonomik ve sosyal hedeflerle uyumlu bir şekilde uygulanabilmesi açısından hayati bir öneme sahiptir. Gelirlerin diğer vergileri azaltmak için kullanılması, vergi sisteminin verimliliğini artırma ve ekonomik faaliyetleri teşvik etme potansiyeline sahipken, belirli grupların ayrıcalıklı muamele görmesi ve karbon fiyatlandırmasının etkinliğinin azalması gibi riskleri beraberinde getirebilir. Hanelere yönlendirilmesi ise sosyal adaleti ve kamu desteğini güçlendirme fırsatı sunmakla birlikte, üretkenlik açısından kaçırılan fırsatlara yol açabilir. Endüstriye geçiş desteği sağlanması, ekonomik büyümeyi desteklemek ve sektörlerin dirençlerini azaltmak açısından etkili bir

yöntemdir, ancak karbon fiyatlandırmasının etkinliğini zayıflatma ve çıkar gruplarının ayrıcalık kazanma riskini taşımaktadır. Kamu borcunu azaltmak ve bütçe açıklarını kapatmak, uzun vadeli ekonomik faydalar sağlayabilir, ancak sınırlı kamu desteği bu yöntemin uygulanabilirliğini zorlaştırmaktadır. Genel harcamalar için kullanılacak gelirler, ekonomik destek sağlama potansiyeli taşıırken, yeterince somut geri dönüşlerin olmaması bir zorluk olarak öne çıkmaktadır. Gelirlerin iklim yatırımları için kullanılması ise tematik uyum ve düzeltici potansiyel sağlama açısından önemli fırsatlar sunmasına rağmen, piyasa bozulmaları, artan kamu harcamalarına yönelik olumsuz algılar ve verimsizlik riski gibi önemli zorluklarla karşı karşıya kalabilir. Bu değerlendirme, karbon fiyatlandırması politikalarının başarıyla uygulanabilmesi için gelir kullanımına ilişkin stratejik kararların titizlikle ele alınması gerektiğini vurgulamaktadır.

Karbon fiyatlandırma şemalarının tasarımı, belirli politika hedeflerine ve bağlamlara göre değişiklik gösterebilse de başarılı uygulamalar bazı ortak özellikler taşımaktadır. Dünya Bankası ve Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Örgütü'nün (OECD) ortaklaşa hazırladığı *“Başarılı Karbon Fiyatlandırması için FASTER İlkeleri”* rehberi, etkili karbon fiyatlandırmasının temel özelliklerini, farklı bölge deneyimlerinden faydalanılarak adalet, uyum, istikrar, şeffaflık, maliyet etkinliği ve çevresel bütünlük ilkeleri etrafında şekillendirmektedir (OECD ve World Bank Group, 2015: vii-viii). Adalet ilkesi, “kirleten öder” prensibi doğrultusunda maliyetlerin ve faydaların adil bir şekilde paylaşılmasını sağlamayı amaçlamaktadır. Karbon fiyatlandırmasının, iklimle doğrudan veya dolaylı ilişkili daha geniş politika hedefleriyle uyum içinde tasarlanması ve bu hedefleri desteklemesi ise başarı için kritik bir unsur olarak öne çıkmaktadır. İstikrar ve öngörülebilirlik, yatırımcılar için net, tutarlı ve zamanla güçlenen bir sinyal sağlayarak, politika çerçevesinin güvenilirliğini artırmaktadır. Aynı şekilde, şeffaflık ilkesi karbon fiyatlandırma politikalarının tasarımı ve uygulanmasında temel bir gereklilik olarak kabul edilmektedir. Bunun yanında, başarılı karbon fiyatlandırması, emisyonları azaltmanın maliyetlerini düşürerek ekonomik verimliliği artırırken, güvenilirlik ve çevresel bütünlük ilkesi ise çevresel zararların ölçülebilir bir şekilde azaltılmasına odaklanmaktadır. İyi tasarlanmış karbon fiyatlandırma mekanizmaları, düşük karbon teknolojileri teşvik ederken, ekonomik büyüme ve rekabetin korunmasına da katkıda bulunmaktadır.

Yukarıda belirtilen hususlara rağmen bu mekanizmaların tasarımı, çeşitli zorlukları da beraberinde getirmektedir. İlk olarak, karbon sızıntısı, karbon fiyatlandırma planlarının bölgesel veya küresel düzeyde tutarsız uygulanmasından kaynaklanarak iş gücü ve sektörler arası rekabeti olumsuz etkileyebilir. Bu durum, karbon yoğun sektörlerin daha düşük maliyetli bölgelere kaymasına neden olabilir. İkinci olarak, politika araçlarının uyumsuzluğu, enerji verimliliği, emisyon performansı ve yenilikçi teknolojilere yönelik politikalar arasında koordinasyon eksikliği nedeniyle karbon

fiyatlandırmasının etkinliğini zayıflatabilir. Ayrıca karbon fiyatlandırmasından elde edilen gelirlerin etkisiz kullanımı, bu mekanizmaların başarısı üzerinde belirleyici bir rol oynamaktadır. Gelirlerin, diğer vergilerin azaltılması, düşük gelir gruplarının korunması veya temiz teknolojilerin teşvik edilmesi gibi alanlarda doğru şekilde yönlendirilmesi, karbon fiyatlandırma girişimlerinin etkinliği açısından hayati önem taşımaktadır (Sapmaz, 2023: 3; Özdemir ve Köse, 2024: 527).

2. Karbon Vergisi ve Yoksulluk İlişkisi

Karbon vergisi, fosil yakıt kullanımından kaynaklanan karbon emisyonlarını fiyatlandırarak çevresel zararların maliyetini piyasa mekanizması yoluyla içselleştirmeyi amaçlayan bir vergilendirme sistemidir (Metcalf ve Weisbach, 2009: 521). Özellikle karbon dioksit (CO₂) gibi sera gazlarının yayılmasından sorumlu olan fosil yakıtların kullanımına bir fiyat biçerek, çevresel dışsallıkları içselleştirmeyi amaçlar. Çevresel dışsallıklar, ekonomik faaliyetlerin, üreticilerin ya da tüketicilerin maliyetlerine doğrudan yansımaya ancak toplumun geneline zarar veren etkileridir. Karbon vergisi, bu etkilerin ekonomik sisteme dahil edilmesini sağlayarak çevre üzerindeki maliyetlerin doğru bir şekilde fiyatlandırılmasını hedeflemektedir.

Karbon vergisi, fosil yakıt tüketimini ekonomik olarak daha az cazip hale getirmeyi hedefleyen bir mekanizma olarak çevresel sürdürülebilirliği desteklerken, gelir dağılımı üzerinde önemli etkiler yaratma potansiyeline sahiptir. Bu ilişkinin temelinde, karbon vergisinin doğası gereği regresif bir yapı taşıması, yani düşük gelirli haneler, harcamalarının daha büyük bir kısmını enerji ve enerjiye bağlı ürünlere ayırdığı için, karbon vergisi bu grupları orantısız bir şekilde etkileyebilir.

İngiltere’de yapılan bir araştırma, karbon ve enerji vergilerinin farklı gelir grupları üzerindeki etkilerini inceleyerek, bu vergilerin gelir dağılımına nasıl yansıdığını ortaya koymuştur. Araştırma sonuçlarına göre, nüfusun en yoksul %20’si, en zengin %20’si ve ortalama hane halkı için toplam harcamalar içerisinde vergi ödemelerine ayrılan paylar sırasıyla %2,4, %0,8 ve %1,4 olarak hesaplanmıştır. Benzer şekilde, ABD’de yapılan bir çalışma, ton başına 100 dolarlık bir karbon vergisinin düşük gelir grubu üzerinde %10’luk bir vergi yükü oluştururken, bu oranın yüksek gelir grubu için yalnızca %1,5 seviyesinde kaldığını göstermektedir (Zhang ve Baranzini, 2003: 13-14). Bu bulgular, karbon vergisinin gelir dağılımı adaletini olumsuz etkilediğine işaret etmektedir. Vergi yükü, düşük gelirli hane halkları için oransal olarak daha büyük bir maliyet oluşturmakta ve bu durum, karbon vergisinin yüksek gelirli kesim lehine sonuçlanmasına yol açmaktadır.

Yukarıda belirtilen hususlara rağmen, karbon vergisinden elde edilen gelirlerin doğru bir şekilde yeniden dağıtılması, bu olumsuz etkilerin hafifletilmesini sağlayabilir. Özellikle karbon vergisi gelirlerinin sosyal transferler, enerji verimliliği projeleri ve düşük gelirli gruplara yönelik doğrudan

nakit yardımları gibi politikalara yönlendirilmesi hem gelir eşitsizliğini azaltabilir hem de yoksulluğun etkilerini hafifletebilir. Bu nedenle, karbon vergisinin sosyal adalet ve gelir dağılımı üzerindeki etkileri, vergiden elde edilen gelirlerin nasıl kullanıldığına ve yeniden dağıtıldığına bağlı olarak farklılık gösterebilir. İyi tasarlanmış bir gelir dağıtım mekanizması, karbon vergisini hem çevresel hedeflere ulaşmada hem de sosyal adaleti sağlamada etkili bir araç haline getirebilir.

2.1. Karbon Vergisi ve Gelir Dağılımı İlişkisi

İklim değişikliğinden kaynaklanan tehditlerle başa çıkmak için Paris Anlaşması “küresel ortalama sıcaklık artışını sanayi öncesi seviyelere kıyasla 2 °C’nin oldukça altında tutmak ve sıcaklık artışını sanayileşme öncesi dönemdeki seviyelerin 1,5 °C üzeri ile sınırlandırmak için çaba sarf edilmesi” şeklinde uzun vadeli bir iklim hedefi ilan etmiştir (UN, 2015: 3). Üye ülkeler de bu uzun vadeli hedefe ulaşmak için ulusal hedeflerini belirlemişler ve güncellemişlerdir.

Son yıllarda artan eşitsizlik ve yoksulluğun, suç oranları ve siyasal istikrarsızlıkları artırarak, yatırımlar ve makroekonomik istikrar üzerinde olumsuz etkiler yarattığına dair görüşler artmıştır. Gelir eşitliğini destekleyen politikaların, ekonomik büyümeyi teşvik edebileceği savunulmaktadır (Alesina ve Perotti, 1995: 1204; Benhabib ve Rustichini, 1996: 125). Daha eşit bir gelir dağılımı, yoksulluğu azaltarak, düşük gelirli gruplara daha iyi eğitim, sağlık ve beslenme imkânları sunmakta ve bu da daha üretken bir iş gücü yaratılmasına katkıda bulunarak ekonomik büyümeyi hızlandırmaktadır (Ranis vd., 2000: 203).

Devletin gelir dağılımını düzenleme işlevinin önemli bir ayağını vergi politikaları oluşturmaktadır. Ancak vergi sistemlerinin bileşimi ve kullanılan vergi türlerinin yapısı, bu yeniden dağılımın etkinliğini etkileyebilmektedir. Vergiler, kişisel gelir üzerindeki etkisini, vergi matrahı, oranları ve tarife yapısı gibi unsurlarla belirlemektedir. Artan oranlı tarifeler, alt gelir grubu lehine bir etki yaratabilirken, düz oranlı tarifeler ve azalan oranlar gelir eşitsizliğini artırabilmektedir (Tokathoğlu ve Selen, 2021). Ayrıca, verginin yansıma derecesi, verginin kimin üzerine yükletildiği ile ilgilidir ve bu durum gelir dağılımını etkilemektedir (Ejder ve Çaşkur, 2022: 127). Örneğin, yüksek gelir grubuna uygulanması planlanan bir vergi, dolaylı etkiler yoluyla alt gelir grubuna yansıyabilmekte; bu durumda, verginin gelir eşitsizliğini azaltma amacı başarısızlıkla sonuçlanabilmektedir.

Çevre sorunlarıyla mücadelede ve negatif dışsallıkların içselleştirilmesinde en önemli kamusal araçlardan biri olarak çevre vergileri öne çıkmaktadır (Sandalcı vd., 2015: 140). Aslında çevre vergilerinin çevresel sorunların çözümünde kullanılma fikri yeni bir yaklaşım değildir. Bu düşüncenin kökeni Pigou’ya kadar dayanmaktadır ve 1970’lerden bu yana tartışılmaktadır. Çevre

vergilerinin bir türü olan karbon vergisi ise fosil yakıt kullanıcılarının neden olduğu küresel ısınma sorunuyla bağlantılı sera gazı emisyonlarının ekonomik dışsallıklarının fiyat mekanizması yoluyla içselleştirilmesini desteklemektedir. Bu bağlamda karbon vergisi, “Pigouvian Vergi” anlayışı çerçevesinde değerlendirilmektedir (Hayrulloğlu, 2012: 4). Pigovian vergiler, negatif dışsallıkları azaltmaya yönelik olarak bireylere ve firmalara uygulanır. Karbon vergisi de bu vergiler arasında yer alarak, karbon emisyonlarının azaltılmasını teşvik eden bir araçtır.

1970’lerde yoğun endüstriyel üretim ve tüketim faaliyetlerinin çevre üzerinde yarattığı etkiler nedeniyle çevre kirliliği, uluslararası bir sorun olarak önem kazanmaya başlamıştır (Şahin, 2017: 23). Çevresel sorunlara yönelik devletlerin ilk organize tepkisi ise 1972’de Birleşmiş Milletler tarafından gerçekleştirilen Stockholm Konferansı ile ortaya çıkmıştır (UN, 1972: 3). Bu konferans, çevre sorunlarının uluslararası bir hukuk çerçevesine taşınmasının yanı sıra sürdürülebilir kalkınma ve karbon vergisi gibi çevre dostu yaklaşımların gelişimini hızlandırmıştır.

1972 Stockholm Konferansı, çevresel sorunların uluslararası boyutunu ele almış ve doğal kaynakların korunması, çevre kirliliğinin önlenmesi ile sürdürülebilir kalkınma gibi konuları ön plana çıkarmıştır. Konferansta benimsenen ilkeler şunlardır (UN, 1972: 4):

- Doğal kaynakların geleceğe aktarılması,
- Yenilenebilir enerji kaynaklarının teşvik edilmesi,
- Çevresel zararların önlenmesi için uluslararası iş birliğinin güçlendirilmesi.

Yukarıda belirtilen ilkeler, karbon vergisinin teorik temelini güçlendirirken, uluslararası çevre hukukunun altyapısının oluşmasına da katkı sağlamıştır (Pallemerts, 1997: 614). Ancak, konferans kararlarının bağlayıcı niteliğe sahip olmaması, çevre koruma konusunda etkin bir uygulamanın önüne geçmiştir.

Stockholm Bildirisi’nin sınırlı etkisi, uluslararası bir çevre politikasına duyulan ihtiyacı ortaya koymuştur. Bu doğrultuda, 1987’de hazırlanan Brundtland Raporu sürdürülebilir kalkınma kavramını tanımlamış ve çevre koruma ile ekonomik büyümenin birlikte yürütülmesi gerektiğine işaret etmiştir. Rapor, çevresel sorunların çözümüne yönelik şu hedefleri belirlemiştir (UN, 1987: 347):

- Kalkınma ve çevresel sorunlara yönelik yenilikçi çözümler geliştirilmesi,
- Uluslararası iş birliğinin artırılması,
- Çevreci stratejilerin bireyler ve devletler tarafından benimsenmesi.

Brundtland Raporu, karbon vergisine temel oluşturan “kirleten öder” prensibini desteklemiştir. Ancak rapor, gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler arasında tartışmalara neden olmuş ve özellikle az gelişmiş ülkeler tarafından maliyetli bir kalkınma modeli olarak eleştirilmiştir (Müezzinoğlu, 1992: 4).

Avrupa Birliği, karbon vergisini birlik politikası haline getirmek için çeşitli adımlar atmıştır. 1991 yılında çevre vergilerinin temel ilkeleri belirlenmiş ve karbon vergisi resmi olarak kabul edilmiştir (Orkunoğlu ve Bilgin, 2010: 86). Ancak üye ülkelerin farklı ekonomik yapıları, karbon vergisinin birlik içinde homojen şekilde uygulanmasını zorlaştırmıştır. Dünyadaki uygulamalara bakıldığında, karbon vergisi ilk kez 1990 yılında Finlandiya’da uygulanmış ve ilerleyen yıllarda çeşitli ülkelerde farklı şekillerde hayata geçirilmiştir.

Karbon vergisi mekanizması, çevresel hedeflere ulaşmanın yanı sıra ekonomik etkileri açısından da önemli bir tartışma konusudur. Karbon vergisinin gelir dağılımı üzerindeki etkileri, ekonomik eşitsizliklerin derinleşip derinleşmeyeceği veya azalabileceği önemli birer tartışma konusudur. Genel olarak karbon vergileri, doğası gereği regresif bir yapıya sahip olarak değerlendirildikleri için karbon vergilerinden orantısız şekilde etkilenme riski taşımaktadır.

Regresif etkileri azaltmak için karbon vergilerinden elde edilen gelirlerin nasıl kullanıldığı büyük önem taşımaktadır. Literatürde, bu gelirlerin düşük gelirli hanelere doğrudan geri dağıtılması ya da sosyal yardım programlarına yönlendirilmesi gibi öneriler bulunmaktadır (Hotunluoğlu, 2007: 15; Marron ve Morris, 2016: 2; PMR, 2019: 28). Ayrıca, karbon vergisi gelirlerinin yenilenebilir enerji altyapısına yatırım için kullanılması da uzun vadede düşük gelir gruplarını enerji maliyetlerine karşı koruyabilir.

Karbon vergisi ve gelir dağılımı arasındaki ilişki, ülkeden ülkeye değişkenlik gösterebilir. Bu nedenle karbon vergisi politikalarının tasarımında ülkeye özgü ekonomik, sosyal ve politik faktörlerin dikkate alınması gerekmektedir.

2.2. Enerji Maliyetleri ve Yoksulluk İlişkisi

Enerji, modern toplumların işleyişinin temel bir bileşeni olup bireylerin yaşam kalitesini doğrudan etkileyen kritik bir faktördür. Ancak son yıllarda enerji fiyatlarının artışı, özellikle düşük gelirli haneler üzerinde önemli baskılar oluşturmuştur. Bu durum, enerjiye erişimde yaşanan güçlüklerin yoksullukla doğrudan ilişkili bir sorun haline gelmesine yol açmıştır. Enerji maliyetlerinin yükselmesi, yoksul hanelerin enerjiye erişimini zorlaştırırken sosyal eşitsizlikleri daha da derinleştirmektedir.

Enerji yoksulluğu, birçok farklı tanım ve bakış açısıyla ele alınmaktadır. Ortak nokta, bireylerin temel ihtiyaçlarını karşılamaya yetecek düzeyde enerji tüketimine ulaşamamasıdır. Reddy ve arkadaşlarının yapmış olduğu çalışmaya göre (2000: 44) enerji yoksulluğu, “*ekonomik ve insani gelişimi desteklemek için yeterli, erişilebilir, güvenilir, yüksek kaliteli, güvenli ve çevresel açıdan uyumlu enerji hizmetlerine ulaşımında yeterli seçeneğin bulunmaması*” şeklinde tanımlanabilir.

Enerji yoksulluğunun bireyler ve toplumlar üzerindeki etkileri, yalnızca mevcut kalkınmayı sınırlamakla kalmayıp gelecekteki gelişim potansiyelini de olumsuz yönde etkileyen sağlık, ekonomi ve çevre boyutlarıyla geniş bir yelpazeye yayılmaktadır. Enerji yoksulluğu, özellikle düşük gelirli ülkelerde, sağlığı olumsuz etkileyen koşulları beraberinde getirmektedir. Birçok hanede yemek pişirme ve ısınma için biyokütle (odun, kömür, hayvan gübresi ve atık materyal) kullanılmakta, bu yakıtlar genellikle yetersiz havalandırılan ev ortamlarında doğrudan yakılmaktadır. Aydınlatma ise çoğunlukla mumlar veya gaz lambalarıyla sağlanmaktadır. Bu tür enerji kullanımı, verimsiz yanma ve yetersiz havalandırma nedeniyle yüksek seviyede iç mekan hava kirliliğine yol açmaktadır. Ortaya çıkan karbon monoksit, aromatik bileşikler ve asılı partiküller, solunum yollarına nüfuz ederek ciddi sağlık sorunlarına neden olmaktadır. Özellikle toksik ağır metaller içeren bu partiküller, kronik hastalıkların yanı sıra kısa vadede akut solunum yolu hastalıklarına yol açabilmektedir (WHO, 2018).

Tıbbi araştırmalar, iç mekan hava kirliliğinin solunum yolu enfeksiyonları, kronik bronşit, akciğer kanseri ve kardiyovasküler hastalıklarla ilişkili olduğunu uzun yıllardır ortaya koymaktadır. Dünya Sağlık Örgütü (WHO), 5 yaş altındaki çocuklarda iç mekan hava kirliliğine bağlı zatürre ve akut solunum yolu enfeksiyonları riskinin iki kat arttığını, kadınların ise çeşitli akciğer hastalıkları ve akciğer kanserine yakalanma olasılıklarının daha fazla olduğunu belirtmektedir. Küresel ölçekte ise iç mekan hava kirliliği yılda 6 milyondan fazla ölüme neden olmaktadır (WHO, 2024).

Bununla birlikte, enerjiye erişimde sağlanacak küçük iyileştirmelerin dahi olumlu etkileri büyük olabilmektedir. Örneğin, elektriğe erişimin arttığı bölgelerde okuryazarlık oranlarının yükseldiği, okulu bırakma oranlarının düştüğü ve bireylerin eğitim için daha fazla zaman ayırdığı görülmektedir (Tunca vd., 2021: 50). Benzer şekilde, enerji altyapısının geliştirilmesi, sağlık hizmetlerine erişimi kolaylaştırarak bireylerin yaşam kalitesini arttırabilmektedir.

Enerji altyapısının eksikliği, kalkınma potansiyelinin değerlendirilememesine yol açmaktadır. Öte yandan, enerji kaynaklarının varlığı tek başına yoksulluğun azaltılmasını garanti etmemektedir. Tarihsel olarak, doğal kaynakların bolluğu, “doğal kaynak laneti” olarak adlandırılan bir durumla ilişkilendirilmiş ve birçok ülkenin düşük ekonomik büyüme oranlarıyla karşılaşmasına neden olmuştur. 1970-1993 yılları arasında, doğal kaynaklara sahip olmayan ülkelerde ekonomik büyüme

oranlarının, kaynak açısından zengin ülkelerden ortalama dört kat daha yüksek olduğu görülmüştür (Sachs ve Warner, 2001: 827-829).

Enerji yoksulluğu ile çevre arasındaki ilişki genellikle arazi kullanımı değişikliği bağlamında incelenmektedir. Geleneksel biyokütle tüketiminin (örneğin odun yakıtı) aşırı kullanımı, ormansızlaşma, çölleşme ve arazi bozulmasına yol açmaktadır. Ancak çalışmalar, ormansızlaşmanın ana nedeninin genellikle tarım arazilerinin genişlemesi ve yasa dışı ağaç kesimleri olduğunu göstermektedir (Forest Protection). Bu durum, enerji yoksulluğu ile çevresel bozulma arasındaki nedenselliğin genellikle ters yönde işlediğini ortaya koymaktadır. Ormanların korunmasına yönelik politika eksikliği, yoksul toplulukların enerji kaynaklarına erişimini daha da zorlaştırmaktadır (UNDP, 2023: 1). Ayrıca, orman kaybı, yalnızca yakacak odun kaybı anlamına gelmemekte; aynı zamanda, bu ekosistemlerin sağladığı gıda ve su kaynaklarının azalmasıyla toplulukların göç etmesine neden olmaktadır.

Küresel ölçekte ormansızlaşma CO₂ emilim kapasitesini azaltarak iklim değişikliğini hızlandırmaktadır. Ancak bu değişikliğin etkileri, tarihsel olarak iklim değişikliğine neredeyse hiç katkıda bulunmamış olan yoksul ülkelerde daha şiddetli hissedilecektir.

Enerji yoksulluğu, yalnızca bireylerin temel ihtiyaçlarını karşılayamamasıyla sınırlı kalmayan, aynı zamanda sağlık, ekonomi ve çevre üzerinde derin etkiler bırakan çok boyutlu bir sorundur. Düşük gelirli haneler için enerjiye erişim, yaşam kalitesinin temel belirleyicilerinden biri olup, bu erişimin kısıtlanması sosyal ve ekonomik eşitsizlikleri ciddi oranda derinleştirmektedir. Sağlık alanında iç mekan hava kirliliği, başta kadınlar ve çocuklar olmak üzere kırılgan grupları doğrudan etkilerken, ekonomik alanda enerjiye dayalı üretim ve hizmetlerin eksikliği, gelişim potansiyelini sınırlandırmaktadır. Çevresel boyutta ise enerji yoksulluğu, ormansızlaşma ve iklim değişikliği gibi küresel sorunları tetikleyerek yoksul topluluklar üzerindeki yükü daha da artırmaktadır.

3.Karbon Vergisinin Yoksulluğu Azaltmadaki Rolü ve Ülke Örnekleri Çerçevesinde Türkiye İçin Uygulanabilirliği

3.1. Karbon Vergisi ve Yoksulluğun Azaltılmasında Rolü

Son yıllarda karbon vergisi, fosil yakıt kullanımını azaltarak çevresel sürdürülebilirliği destekleyen en önemli ekonomik araçlardan biri olarak öne çıkmaktadır. Karbon emisyonlarını fiyatlandırarak ekonomik aktörleri daha çevre dostu tercihlere yönlendirmeyi amaçlayan bu mekanizma, çevresel hedeflere ulaşma potansiyelinin yanı sıra yoksulluğun azaltılması ve toplumsal adalet gibi alanlarda da etkili bir araç olarak değerlendirilmektedir. Ancak bu verginin uygulamaya

konulması, özellikle düşük gelirli haneler üzerindeki etkileri nedeniyle bazı eleştirilere maruz kalmıştır. Doğru şekilde tasarlanmış gelir dağıtım mekanizmaları ve sosyal destek politikaları, karbon vergisinin yoksulluğu azaltıcı etkisini artırabilir.

Karbon vergisinin düşük gelirli kesimler üzerindeki orantısız etkileri ve sosyal adalet konularındaki zorluklar dikkat çekmektedir. Aynı zamanda bu verginin doğası gereği regresif olması, düşük gelirli hanelerin enerji ve ulaşım gibi temel ihtiyaçlara daha fazla bütçe ayırmasına yol açmakta ve bu kesimleri orantısız şekilde etkileyebilmektedir (Parry vd., 2014: 57). Buna ek olarak, enerji yoğun sektörlerde üretilen ürünlerin fiyatlarının yükselmesi ve fosil yakıt sektöründe iş kayıplarının yaşanması, bu politikanın olası dolaylı maliyetleri arasında yer almaktadır (ILO, 2022: 16).

Yukarıda belirtilen zorluklara rağmen, karbon vergisi doğru bir şekilde tasarlandığında yoksulluğu azaltmada önemli bir araç haline gelebilir. Vergi gelirlerinin sosyal projelere ve düşük gelirli hanelere yönlendirilmesi, karbon vergisinin olumsuz etkilerini hafifletebilir. Enerji verimliliği sağlayan teknolojilere yönelik teşvikler, hanelerin enerji maliyetlerini düşürerek hem karbon emisyonlarını azaltabilir hem de sosyal adaleti destekleyebilir (Kaplanhan, 2025: 139). Örneğin, toplu taşımaya yapılan yatırımlar, ulaşım maliyetlerini düşürerek hem düşük gelirli kesimlerin ekonomik durumunu iyileştirebilir hem de karbon emisyonlarının azaltılmasına katkıda bulunabilir.

Karbon vergisinin yoksulluğu azaltmadaki potansiyeli, aynı zamanda şeffaflık ve toplumsal kabul ile de ilişkilidir. Gelirlerin nasıl kullanıldığının açık bir şekilde belirtilmesi ve düşük gelirli kesimlerin ihtiyaçlarına yönelik programların geliştirilmesi, bu politikanın başarısını artırmaktadır (Çelikkaya, 2024: 21). Ancak fosil yakıt sektöründen gelebilecek lobi faaliyetleri ve toplum desteğinin eksikliği, karbon vergisinin uygulanabilirliğini zorlaştıracaktır (Vezirgiannidou, 2013: 603). Bu nedenle, politikaların etkili bir şekilde uygulanabilmesi için kamuoyunun bilgilendirilmesi ve gelirlerin adil bir şekilde yeniden dağıtılmasını sağlayacak mekanizmaların geliştirilmesi gereklidir.

Nihayetinde karbon vergisi yalnızca çevresel sürdürülebilirliği sağlamakla kalmayıp, doğru bir şekilde tasarlandığında sosyal eşitsizlikleri ve yoksulluğu azaltma potansiyeline de sahiptir. Gelişmekte olan ülkelerde karbon vergisinin düşük gelirli kesimleri koruyacak şekilde uygulanması önem arz etmektedir. Gelir dağıtım mekanizmalarının güçlendirilmesi, hedefli enerji destek programlarının yaygınlaştırılması ve şeffaf uygulama süreçleri, karbon vergisinin olası olumsuz sosyal etkilerini en aza indirerek daha kapsayıcı bir politika aracı haline gelmesini sağlayabilir.

3.2. Ülke Örnekleri

Esping-Andersen'in refah rejimlerini üçlü bir sınıflandırmaya tabi tutması, Güney Avrupa ülkelerinin kendine özgü yapısını açıklamada yetersiz bulunmuş ve bu durum yeni bir sınıflandırma ihtiyacını doğurmuştur. Bu eleştiriler doğrultusunda, 1993 yılında Stephan Leibfried Yunanistan, Portekiz, İspanya ve kısmen Fransa ve İtalya'yı kapsayan "Latin Kuşağı Ülkeleri" olarak adlandırdığı bir refah rejimi tanımlamıştır (Leibfried, 1993: 128). Daha sonra Ferrera (1996: 20), bu ülkelerin kendine özgü ekonomik ve sosyal dinamiklerini dikkate alarak "Güney Avrupa Refah Modeli" kavramını geliştirmiştir.

Güney Avrupa refah rejimi, sosyal koruma mekanizmalarının zayıf olduğu, refahın büyük ölçüde aile ve enformel ilişkilerle sağlandığı bir yapıya sahiptir (Tatlıyer ve Gümüş, 2013: 6; Özmen, 2017: 99). Tarımın ekonomideki ağırlığı ve kadınların iş gücüne katılım oranlarının düşük olması gibi faktörler, bu ülkelerde ekonomik yapıların diğer refah modellerinden farklı şekillenmesine neden olmaktadır (Kesgin, 2013: 97; Güler, 2015: 63). Bununla birlikte, Katolik kilisesinin tarihsel etkisiyle geleneksel refah anlayışının sürdüğü bu ülkelerde, devletin refah hizmetlerindeki rolü sınırlı kalmakta ve sosyal politikaların kurumsallaşması açısından önemli eksiklikler görülmektedir (Metin ve Özaydın, 2016: 52).

Yukarıda belirtilen yapısal özellikler, çevre politikalarının, özellikle karbon vergisi uygulamalarının tasarım ve uygulanabilirliğinde önemli rol oynamaktadır. Güney Avrupa ülkelerinde gelir eşitsizliklerinin varlığı ve sosyal koruma mekanizmalarının sınırlılığı, karbon vergisinin düşük gelirli kesimler üzerindeki olası mali etkilerini azaltacak dengeleyici önlemlerin gerekliliğini ortaya koymaktadır (Yıldırım ve Şahin, 2019: 2537).

Türkiye, Güney Avrupa ülkeleriyle refah rejimi açısından önemli benzerlikler taşımaktadır. Sosyal koruma kapasitesinin sınırlılığı, kayıt dışı ekonominin yaygınlığı ve tarımın ekonomideki yeri bu paralellikleri desteklemektedir (Özgül, 2020: 65-66). Türkiye'nin karbon vergisi politikalarını tasarlarken, Güney Avrupa ülkelerinin deneyimlerinden yararlanması, bu politikanın sosyal kabulünü ve etkinliğini artırabilir; karbon vergisi uygulamaları açısından sunduğu deneyimler, Türkiye için önemli bir yol haritası oluşturabilir.

3.2.1. Portekiz'de karbon vergisi uygulamaları ve yoksulluğu azaltmadaki rolü

Portekiz, 2014 yılında yürürlüğe koyduğu **Yeşil Vergi Reformu** kapsamında karbon vergisini uygulamaya başlamış ve bu vergiyi **Avrupa Birliği Emisyon Ticareti Sistemi (EU ETS)** ile uyumlu hale getirerek karbon emisyonlarını azaltmayı amaçlamıştır.

Portekiz’de karbon vergisi, fosil yakıtlardan kaynaklanan CO₂ emisyonlarına doğrudan uygulanmaktadır. 2024 itibarıyla benzin, dizel, doğalgaz, kömür ve LPG gibi yakıtlar, **ton başına 56,25 EUR** oranında vergilendirilmektedir. Bununla birlikte, elektrik üretiminde kullanılan kömür gibi bazı yakıtlara daha düşük vergi oranları uygulanmaktadır. Örneğin, kömür için karbon vergisi oranının yalnızca **%30’u** uygulanırken, ağır fueloil ve doğalgaz gibi diğer yakıtlarda daha düşük oranlar tercih edilmektedir. Karbon vergisinin kapsamı çevresel etkinliği artırsa da enerji yoğun sektörlerle sağlanan çeşitli muafiyet ve geri ödeme politikaları verginin etkinliğini sınırlamaktadır. Özellikle **balıkçılık, ticari havacılık ve denizcilik** sektörleri karbon vergisinden muaftır (Mengden, 2024).

Portekiz’de karbon vergisinin amacı yalnızca emisyonları azaltmak değil, aynı zamanda elde edilen gelirleri **çevresel projelere yönlendirmektir**. Vergi gelirlerinin büyük bir bölümü, **yenilenebilir enerji projeleri, enerji verimliliği artırma girişimleri ve düşük karbonlu ulaşım projelerine** tahsis edilmektedir. Örneğin, **Portekiz Orman Fonu’na** aktarılan gelirler, orman koruma projeleri ve sürdürülebilir arazi yönetimi için kullanılmaktadır (OECD, 2019: 18). Ayrıca, ulaşım sektöründe fosil yakıt vergilerinden elde edilen gelirler **toplu taşımacılığı ve çevre dostu araçları teşvik etmek amacıyla kullanılmaktadır**. Elektrikli araçlar için **4.500 EUR**, hibrit araçlar için ise **3.250 EUR** teşvik sağlanması bu çabaların önemli bir göstergesidir (Portuguese Ministry of Environment, 2014: 15). Ancak, bu teşviklerin kapsamı ve etkinliği sınırlı kalmıştır.

Portekiz’in karbon vergisi politikaları, **enerji krizleri nedeniyle dönemsel değişikliklere uğramıştır**. Örneğin, **2022 enerji krizinde fosil yakıt sübvansiyonları artırılmış ve karbon vergisi oranları dondurulmuştur** (Fleurence vd., 2023: 1). Bu tür geçici tedbirler, kısa vadede enerji fiyatlarındaki artışları kontrol altına almayı hedeflese de uzun vadede **karbon emisyonlarını azaltma hedeflerine ulaşılmasını geciktirebilmektedir**.

Portekiz, karbon vergisinden elde edilen gelirlerin bir kısmını **sosyal eşitsizlikleri azaltmaya yönelik politikalara yönlendirmektedir**. Özellikle düşük gelirli haneler için **enerji faturası indirimleri, doğrudan nakit yardımları ve enerji verimliliği teşvikleri** sağlanmaktadır (OECD, 2019: 40). Ancak, enerji fiyatlarındaki artışlar düşük gelirli bireyler ve **kırsal bölgelerde yaşayanlar** için daha büyük bir ekonomik yük oluşturabilmektedir. Buna karşılık, **kentsel alanlarda yaşayan bireyler** çevre dostu alternatiflere daha kolay erişebilmektedir.

Havacılık ve denizcilik sektörlerinde karbon vergisi politikaları diğer sektörlerle kıyasla **daha sınırlı** bir şekilde uygulanmaktadır. Örneğin, **ticari yolcu uçuşlarında kişi başına 2 EUR sabit karbon vergisi** uygulanırken, ticari olmayan iş jetleri için bu oran **emisyon yoğunluğuna göre**

artırılmaktadır (IEA, 2024). Ancak bu tür düzenlemeler, **çifte vergilendirme ve rekabet sorunları** yaratabilir.

Portekiz'in karbon vergisi politikası, **çevresel hedefler ile ekonomik etkiler arasında bir denge kurmayı amaçlamaktadır**. Ancak verginin kapsamı, özellikle büyük emisyon kaynaklarını yeterince içermemesi nedeniyle eleştirilmektedir. Paris Anlaşması çerçevesinde Portekiz, 2030 yılına kadar emisyonlarını 2005 seviyelerine kıyasla %35 oranında azaltmayı ve 2040 yılına kadar bu oranı %70'e çıkarmayı hedeflemektedir (Lourenço vd., 2022: 30). Bu hedeflere ulaşılabilmesi için **karbon vergisinin kapsamının genişletilmesi ve oranlarının artırılması gerekmektedir**. Ancak bu süreçte **sosyal etkilerin hafifletilmesi, kamu desteğinin artırılması ve fosil yakıt sübvansiyonlarının azaltılması** kritik bir öneme sahiptir.

Portekiz'in karbon vergisi politikası, **çevresel sürdürülebilirlik ve sosyal adalet arasında bir denge kurmayı amaçlayan önemli bir araç** olmuştur. Ancak **karbon vergisinin kapsamının genişletilmesi, fosil yakıt sübvansiyonlarının kaldırılması ve gelirlerin daha etkin bir şekilde yönlendirilmesi**, Portekiz'in karbon azaltım hedeflerine ulaşmasında belirleyici olacaktır. Portekiz'in deneyimi, karbon vergisinin yalnızca çevresel değil, aynı zamanda ekonomik ve sosyal boyutlarının da dikkatle ele alınması gerektiğini ortaya koymaktadır.

3.2.2. İspanya'da karbon vergisi uygulamaları ve yoksulluğu azaltmadaki rolü

İspanya, Avrupa Birliği Emisyon Ticaret Sistemi (EU ETS) ile birlikte karbon vergisini uygulayarak sera gazı emisyonlarını azaltma çabalarını sürdürmektedir. Karbon vergisi ilk kez 2014 yılında florlanmış gazlara yönelik bir düzenlemeyle uygulanmaya başlanmıştır. Ancak bu, ülkenin toplam sera gazı emisyonlarının yalnızca %3'ünü kapsamakta ve emisyon azaltımı üzerindeki etkisi oldukça sınırlı kalmaktadır (Lariau ve Shi, 2023: 3). 2024 yılı itibarıyla karbon vergisi oranı ton başına 15 EUR olup, Avrupa ortalaması olan 49,23 EUR seviyesinin oldukça altında kalmaktadır (Mengden, 2024). Bu oran, küresel emisyon azaltım hedefleri göz önüne alındığında yetersiz kalmakta ve karbon fiyatlandırmasının etkinliğini önemli ölçüde sınırlamaktadır.

İspanya'daki karbon vergisi politikası, fosil yakıt tüketiminin yoğun olduğu karayolu taşımacılığı gibi sektörlere odaklanırken, enerji ve sanayi gibi büyük emisyon kaynaklarını büyük ölçüde kapsam dışında bırakmaktadır (OECD, 2016: 123). Kömür, hidrokarbonlar ve elektrik tüketimi gibi alanlara yönelik dolaylı vergiler bulunsa da bu vergiler karbon içeriğine dayalı olarak tasarlanmadığı için emisyon azaltımını teşvik etme açısından etkisiz kalmıştır. Örneğin, ticari deniz taşımacılığı, ticari havacılık ve enerji üretiminde kullanılan yakıtlar karbon vergisinden muaftır. Elektrik sektörünün de

bu kapsam dışında bırakılması, karbon vergisinden elde edilebilecek potansiyel gelirlerin azalmasına neden olmaktadır (OECD, 2024: 123).

Karbon vergisi sosyal etkileri açısından değerlendirildiğinde, özellikle kırsal bölgelerde yaşayan düşük gelirli hanelerin orantısız şekilde etkilendiği görülmektedir. Kırsal kesimde ulaşım ve konut ısınması gibi temel enerji ihtiyaçlarının büyük ölçüde fosil yakıtlara dayandığı göz önüne alındığında, bu vergiler bu bölgelerde yaşayan bireyler üzerinde daha büyük bir ekonomik yük yaratmaktadır. Bu nedenle, karbon vergisinin sosyal kabulünü artırmak ve adil bir geçiş süreci sağlamak amacıyla, elde edilen gelirlerin düşük gelirli hanelere yeniden dağıtılması önerilmektedir (Sánchez-Serrano vd., 2024: 2).

İspanya’da karbon vergisinden elde edilen gelirlerin büyük bir bölümü genel bütçeye aktarılmakta olup, bu kaynakların çevresel projelere veya sosyal programlara belirli bir mekanizma çerçevesinde yönlendirilmediği görülmektedir (Fleurence vd., 2023: 10; Parry vd., 2022: 19). Oysa, karbon vergisinden elde edilen gelirlerin yenilenebilir enerji projelerine, enerji verimliliğini artıran yatırımlara ve düşük gelirli hanelere yönelik sübvansiyonlara tahsis edilmesi, çevresel ve sosyal hedefler açısından daha etkili bir politika yaklaşımı sunacaktır.

Nihayetinde, İspanya’nın karbon vergisi uygulamaları kapsam ve etkin fiyatlandırma açısından sınırlı bir çerçevede kalmaktadır. Mevcut vergi sistemi, yalnızca florlanmış gazları kapsamakta olup, enerji, sanayi ve ulaşım gibi büyük emisyon kaynaklarını içerecek şekilde genişletilmesi gerekmektedir. Daha kapsamlı bir karbon fiyatlandırma mekanizması, İspanya’nın emisyon azaltım hedeflerine ulaşmasını destekleyebilecek daha etkili bir araç olacaktır. Bunun yanı sıra, elde edilen gelirlerin çevresel projelere ve sosyal destek programlarına yönlendirilmesi, karbon vergisinin sosyal kabulünü artırabileceği gibi çevresel hedeflerin gerçekleşmesini de kolaylaştırabilir. İspanya’nın karbon vergisi deneyimi, kapsamlı bir strateji geliştirilmediği takdirde bu tür politikaların çevresel ve ekonomik etkilerinin sınırlı kalacağını ortaya koymaktadır.

3.2.3. Fransa’da karbon vergisi uygulamaları ve yoksulluğu azaltmadaki rolü

Fransa, 2014 yılında karbon vergisini yürürlüğe koyarak çevresel ve ekonomik hedeflerin dengelenmesi konusunda önemli bir adım atmış ve vergiyi Avrupa Emisyon Ticareti Sistemi (EU ETS) ile entegre bir şekilde uygulamaya başlamıştır. Karbon vergisi, ilk olarak 2014 yılında ton başına 7 EUR olarak belirlenmiş ve fosil yakıt tüketimi üzerinden alınan dolaylı vergilere entegre edilmiştir (Rocamora, 2017: 41). AB Emisyon Ticareti Sistemi (EU ETS) sanayi ve enerji sektörlerini

hedef alırken, karbon vergisi daha geniş bir sektör yelpazesini kapsayarak bireysel tüketimi de içermektedir (General Commission for Sustainable Development, 2023). 2018 yılı itibarıyla karbon vergisi oranı ton başına 44,6 EUR'ya yükseltilmiş, ancak Sarı Yelekliler Protestoları gibi toplumsal tepkiler nedeniyle bu artış dondurulmuştur (Galan, 2024). Bu süreç, karbon vergisinin sosyal eşitsizlikler üzerindeki olumsuz etkilerini hafifletmek amacıyla gelir dağıtım mekanizmalarının yeniden düzenlenmesi yönünde politikaların geliştirilmesine neden olmuştur.

Fransa'da karbon vergisi, kömür, doğal gaz, petrol ve biyoyakıtlar gibi enerji kaynaklarını kapsamakta ve ulaşım ile ısınma gibi bireysel kullanım alanlarına da uygulanmaktadır (Schubert, 2019: 2). Bununla birlikte, yenilenebilir enerji kullanan üreticilere muafiyetler tanınmış ve bazı sektörler için vergi oranları düşürülmüştür (Rocamora, 2017: 51). Ayrıca, hanehalkı ve işletmelerin elektrik tüketimine uygulanan özel vergilerde indirimle gidilerek karbon vergisinin ekonomik etkileri hafifletilmeye çalışılmıştır (Rocamora, 2017: 16).

Karbon vergisi Fransa'nın toplam sera gazı emisyonlarının %35'ini kapsamakta olup, EU ETS kapsamında değerlendirilmeyen sektörlerle uygulanmaktadır. Ulaşım (karayolu taşımacılığı), konut (ısıtma ve doğal gaz kullanımı), hizmetler ve sanayi gibi sektörler bu verginin kapsamına dahil edilmiştir. 2022 yılı itibarıyla karbon fiyatlandırma mekanizmalarından (vergiler ve emisyon ticaret sistemleri) elde edilen toplam gelir 86 milyar USD'dir. Bu gelirin %24'ü karbon vergilerinden, %76'sı ise emisyon ticaret sistemlerinden sağlanmıştır. Ancak, deniz taşımacılığı ve havacılık gibi sektörler karbon vergisinden büyük ölçüde muaf tutulmuştur (General Commission for Sustainable Development, 2023).

Karbon vergisinden elde edilen gelirlerin nasıl kullanıldığı, Fransa'nın karbon fiyatlandırma politikasının önemli bir bileşenini oluşturmaktadır. Başlangıçta bu gelirler kurumlar vergisi indirimlerinde kullanılmış, ancak zamanla yenilenebilir enerji projeleri ve çevresel yatırımlara yönlendirilmiştir (Schubert, 2019: 3). Bununla birlikte, karbon vergisinden elde edilen gelirlerin büyük bir kısmının genel bütçeye aktarılması, bu fonların doğrudan yeşil projelere tahsis edilmesini sınırlamış ve eleştirilere neden olmuştur (Fleurence vd., 2023: 10).

Fransa'nın nükleer enerjiye dayalı düşük karbon yoğunluklu enerji sektörü, karbon vergisinin ekonomik etkilerini hafifletmiştir (Devulder ve Lisack, 2021). Bu durum, Fransa'nın karbon fiyatlandırma mekanizmalarını uygulama açısından diğer ülkelere kıyasla daha avantajlı bir konumda olduğunu göstermektedir.

Nijayetinde Fransa'nın karbon vergisi politikası, emisyon azaltımı açısından etkili bir araç olmakla birlikte, sosyal ve ekonomik etkilerinin dikkatle yönetilmesi gereken bir alan olarak öne çıkmaktadır. Toplumsal tepkiler nedeniyle vergi artışlarının durdurulması, karbon fiyatlandırma politikalarının sosyal boyutunun göz ardı edilmemesi gerektiğini ortaya koymaktadır.

3.3. Karbon Vergisinin Türkiye’de Uygulanabilirliği Üzerine

Türkiye, henüz karbon vergisi uygulamasına geçmemiş olmakla birlikte, 2015 yılında Paris İklim Anlaşması’nı imzalayarak 2030 yılına kadar sera gazı emisyonlarını %21 oranında azaltma taahhüdünde bulunmuştur. Bu hedef doğrultusunda karbon emisyonlarına yönelik çeşitli önlemler alınması öngörülse de karbon vergisi uygulaması hâlâ taslak aşamasını geçememiştir. 1 Ocak 2023’te yürürlüğe girmesi planlanan karbon vergisi, Ekim 2023’e ertelenmiş ve henüz uygulamaya konulmamıştır. Ancak, 2026 yılı itibarıyla kademeli bir geçişle karbon vergisinin devreye alınması hedeflenmektedir (Kızıltoprak, 2024: 102). Şu an için çevreyi kirleten salınlara yönelik olarak ülkemizde idari para cezası uygulamaları bulunmaktadır.

Türkiye’nin 2030 hedefleri doğrultusunda, Avrupa Birliği tarafından yayımlanan Avrupa Yeşil Mutabakatı’na uyum sağlamak amacıyla Ticaret Bakanlığı liderliğinde 2021 yılında Yeşil Mutabakat Eylem Planı hazırlanmış ve Resmî Gazete’de yayımlanmıştır. Bu plan çerçevesinde, karbon ayak izinin azaltılması, yenilenebilir enerji kaynaklarının teşviki ve yeşil dönüşüm politikalarının uygulanması gibi çeşitli hedefler belirlenmiştir. Ayrıca 2053 yılına kadar net sıfır emisyon hedefi doğrultusunda düşük karbon ekonomisine geçişin sağlanması öngörülmektedir.

Türkiye, karbon emisyonlarının ölçümü ve takibi için çeşitli envanter çalışmalarını yürütmekte ve bu konuda Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) verilerine dayanmaktadır. Türkiye’nin 1990-2022 yılları arasındaki karbon emisyonlarında yaşanan artış, Paris İklim Anlaşması’nın gerekliliğini ortaya koymaktadır. TÜİK’in 2024 yılında yayınlanan “*Sera Gazı Emisyon İstatistikleri, 1990-2022*” raporunda yer alan verilere göre, bu dönem aralığında karbon emisyonları 219,6 milyon tondan 558,3 milyon tona yükselmiş, kişi başına düşen karbon salınımı ise 4 tondan 6,6 tona çıkmıştır. Enerji sektörü, toplam karbon emisyonlarının %71,8’lik payı ile bu artışın ana kaynağı olmuştur. Türkiye’de şu anda karbon salınımına yönelik bir vergi sistemi bulunmamakla birlikte, Gönüllü Karbon Piyasası Projeleri (GKPP) (T.C. Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığı, 2013) kapsamında sera gazı emisyonlarını izleme ve raporlama yükümlülükleri getirilmiştir. 2013 yılında yürürlüğe giren GKPP Kayıt Tebliği, salınan sera gazlarının izlenmesi, raporlanması ve doğrulanmasına ilişkin esasları belirlemekte ve bağımsız denetim mekanizmalarını devreye sokmaktadır.

Türkiye’de karbon vergisi henüz uygulanmasa da çevreyi koruma amacıyla yasal düzenlemeler yapılmıştır. Türkiye Cumhuriyeti Anayasası’nın 56. maddesi çevrenin korunması hakkını vurgularken, 2018 yılında Çevre Kanunu’nda yapılan değişikliklerle sera gazı emisyonlarına yönelik piyasa mekanizmaları ve ekonomik araçların kullanılmasının önü açılmıştır. Bu kapsamda karbon ticareti ve emisyon ücretleri gibi mekanizmaların uygulanması öngörülmüştür.

Türkiye’nin karbon vergisi uygulamasına geçiş süreci, özellikle Orta Vadeli Programlarda (OVP) ve Kalkınma Planlarında sıkça vurgulanmaktadır. 2022-2024 Orta Vadeli Program’da, sıfır karbon ekonomisine geçişte finans sektörünün rolüne dikkat çekilirken; 2023-2025 Orta Vadeli Programı’nda düşük karbon ekonomisine geçiş sürecinin önemine dikkat çekilerek net sıfır emisyon hedefi doğrultusunda yeşil dönüşüm politikalarının uygulanması gerektiği belirtilmiştir. Bu dönemde, sektörlerin düşük karbonlu üretime geçişine yönelik yol haritalarının hazırlanacağı ve Sınırdaki Karbon Düzenleme Mekanizması (SKDM) için en düşük maliyetle emisyon azaltımı sağlanacağı ifade edilmiştir. Ayrıca, karbon fiyatlandırma araçlarının ekonomik ve sosyal etkilerinin analiz edilmesi ve mevcut vergilerin karbon vergisine dönüştürülmesi hedeflenmiştir. 2024-2026 Orta Vadeli Program’da karbon fiyatlandırma mekanizmasının sektörlere ek maliyetler getireceği ifade edilmiş, ancak bu maliyetlerin ihracatı destekleyici araçlarla dengelenmesi planlanmıştır. Aynı zamanda, karbon vergisi gibi araçların kalkınma ve yatırım ortamına etkilerinin analiz edilmesi ve karbon ayak izini düşürecek mevzuatların geliştirilmesi gerektiği vurgulanmıştır. Ulusal ETS geliştirilmesi ve Avrupa Birliği SKDM ile uyumlu bir yapıya dönüştürülmesi de bu programın temel hedefleri arasındadır. 2025-2027 Orta Vadeli Program ise sera gazı emisyonlarının azaltılmasına yönelik karbon fiyatlandırma mekanizmalarının tesis edilmesi ve bu sürecin rekabet gücünü koruyacak şekilde yönetilmesi gerektiğini ifade etmektedir. Ayrıca, Avrupa Yeşil Mutabakatı’nın (AYM) etkilerinin değerlendirilmesi ve düşük karbonlu sektörel yol haritalarının tamamlanması öngörülmüştür.

Kalkınma Planlarında da karbon vergisi uygulamasına giderek daha fazla yer verilmiştir. Onuncu Kalkınma Planı’nda “karbon” kelimesine yalnızca iki kez yer verilmişken, On İkinci Kalkınma Planı’nda bu sayı otuz dokuza yükselmiştir. Bu artış, karbon yönetimi konusunun kalkınma hedefleri açısından giderek daha fazla önem kazandığını göstermektedir. On İkinci Kalkınma Planı’nda (Cumhurbaşkanlığı Strateji ve Bütçe Başkanlığı, 2023: 74), karbon vergisi ve karbon fiyatlandırma araçlarının ekonomik ve sosyal etkilerinin analiz edilmesi gerektiği belirtilmiştir. Bunun yanı sıra, yeşil kamu alımları, karbon yutak alanlarının artırılması ve düşük karbonlu üretimi destekleyen teşvik mekanizmalarının geliştirilmesi gibi politikalar önerilmiştir. Bu kapsamda, karbon vergisi uygulamasının çevre dostu politikalar açısından kritik bir araç olduğu vurgulanmaktadır.

Kiraz ve Olcay (2024: 77) tarafından yapılan bir çalışmada, enerji sektörü kaynaklı karbon emisyonlarının yıllık ortalama artış oranı %7,67 olarak belirlenmiştir. 2022 yılı için enerji sektörü tahmini salınım miktarı ise bu hesaplamalarla 433.350.216,00 ton olarak dikkate alınmıştır. Ayrıca, 2022 yılı itibarıyla Avrupa'da karbon vergisinin ortalama değeri 42,77 EUR/ton olarak hesaplanmıştır. Türkiye'de karbon vergisinin uygulanması durumunda, bu oranın referans alınması beklenmektedir. Kiraz ve Olcay, aynı çalışmada 1 Euro'nun 1 TL olarak kabul edildiğini varsayarak, vergi oranını 42,77 TL/ton olarak hesaplamışlardır. Bu verilere dayanarak, Türkiye'de karbon vergisi uygulamasının gerçekleşmesi durumunda, 2022 yılı için tahmin edilen karbon vergisi geliri 18.534.388.738,32 TL olarak hesaplanmaktadır ($433.350.216,00 \text{ ton} * 42,77 \text{ TL/ton}$).

Türkiye'de karbon vergisi uygulaması, çevre koruma adına önemli bir adım olacaktır. Ancak bu politikanın etkinliği, vergi oranlarının ekonomik aktörlerin yeni düzenlemelere uyum sağlamasına olanak tanıyacak şekilde kademeli olarak artırılmasına, bu sayede ani mali yüklerin azaltılarak karbon salınımının aşamalı şekilde düşürülmesine, gelirlerin sosyal ve çevresel projelere yönlendirilmesine ve uygulama süreçlerinde şeffaflık sağlanmasına bağlıdır. Karbon vergisinin enerji üretim maliyetlerini artırarak temiz enerji üretimini teşvik etmesi beklenmektedir. Uzun vadede bu durum, sera gazı salınımlarını azaltacak ve çevresel sürdürülebilirliğe katkı sağlayacaktır.

Sonuç ve Öneriler

Karbon vergisi, iklim değişikliğiyle mücadelede etkili bir politika aracı olarak öne çıkmaktadır. Ancak bu mekanizmanın başarısı, sosyal etkilerinin ve ekonomik maliyetlerinin dikkatli bir şekilde analiz edilmesine bağlıdır. Portekiz, İspanya ve Fransa örnekleri, karbon vergisinin yalnızca çevresel hedeflere ulaşmak amacıyla değil, aynı zamanda sosyal adaleti destekleyen bir araç olarak kullanılabileceğini göstermektedir. Bu ülkelerde karbon vergisinden elde edilen gelirlerin yeniden dağıtımı, düşük gelirli haneler üzerindeki olumsuz etkileri hafifletmiş ve sosyal politikalarla desteklenmiştir.

Vergi seviyesinin doğru bir şekilde belirlenmesi, karbon vergisi mekanizmasının başarılı bir şekilde uygulanabilmesi için son derece önemlidir. Gelişmekte olan bir ekonomi olarak Türkiye'nin karbon vergisini sanayileşmiş ülkelerdeki yüksek vergi oranlarına benzer bir seviyede uygulamaya başlaması beklenemez. Vergiyi aşırı yüksek bir seviyede başlatmak, ülkenin rekabet gücünü engelleyebileceği gibi toplumun muhalefeti nedeniyle politika mekanizmasının sürdürülebilirliğini riske atabilir. Bu nedenle, Türkiye'nin iklim değişikliğiyle mücadele sorumlulukları, ekonomik kalkınma hedefleriyle dengeli bir biçimde ele alınmalıdır.

Türkiye’de karbon vergisinin uygulanabilirliği, özellikle enerji sektörü gibi emisyon yoğun alanlarda azaltım hedefleri ile sosyal denge gereksinimleri çerçevesinde şekillenecektir. Karbon vergisi, yalnızca çevresel sürdürülebilirlik hedeflerine katkıda bulunmakla kalmayıp, aynı zamanda yoksulluğun azaltılması için etkili bir araç olarak tasarlanabilir. Bununla birlikte, bu sürecin başarıya ulaşması, gelir dağıtımı mekanizmalarının etkin bir şekilde işletilmesine ve sosyal destek politikalarının güçlendirilmesine bağlıdır. Politika tasarımı, her iki sorunu da dikkate almalı ve bu iki konuyu bütüncül bir şekilde ele almak için gerekli hükümleri içermelidir.

Vergi seviyelerinin kademeli olarak artırılmasını öngören net bir takvimin belirlenmesi önem taşımaktadır. Kademeli artış, işletmelere yeni düzenlemelere uyum sağlamaları için zaman tanıyacak ve ekonomi üzerindeki olumsuz etkileri en aza indirecektir. Ayrıca, vergi seviyesindeki artışlar uzun vadeli hedeflerle ilişkilendirilerek, ekonomik aktörlere düşük karbonlu bir üretim modeline geçiş için gerekli sinyaller sağlanabilecektir. Başarılı bir karbon fiyatlandırma politikasının temel unsurlarından biri olan uzun vadeli planlama, geleceğe yönelik bir görünüm sağlayacaktır.

Karbon vergisi, çevresel sürdürülebilirlik ile sosyal eşitliği birleştiren önemli bir politika aracı olarak dikkat çekmektedir. Ancak bu politikanın etkin bir biçimde hayata geçirilebilmesi için ulusal ve yerel koşullar titizlikle değerlendirilerek, elde edilen gelirlerin adil ve etkin bir biçimde yeniden dağıtılması sağlanmalıdır. Türkiye gibi karbon vergisini uygulamaya niyetlenen ülkeler, bu vergiyi yalnızca çevre dostu bir politika olarak değil, aynı zamanda sosyal adaletin sağlanması ve yoksulluğun azaltılması amacıyla stratejik bir araç olarak da ele almalıdır.

Portekiz ve Fransa’nın karbon vergisi sistemlerinde olduğu gibi, Türkiye’de de stratejik olarak kabul edilen endüstrileri korumak amacıyla özel muafiyetlerin sağlanması mümkündür. Ancak, verginin ekonomi genelinde mümkün olduğunca eşit şekilde uygulanması ile belirli sektörlerle yönelik muafiyetlerin dengelenmesi için dikkatli bir politika tasarımına ihtiyaç vardır. Bu noktada, karbon vergisinin olası negatif etkilerini en aza indirmek amacıyla sektörel farklılaştırmalar ve geçiş sürecini destekleyen mekanizmalar geliştirilmelidir.

Karbon vergisinin etkili bir şekilde uygulanabilmesi için, sosyal adalet ve ekonomik sürdürülebilirlik ilkelerine uygun bir politika tasarımının gerekliliği açıktır. Bu bağlamda, karbon vergisinden elde edilen gelirlerin yeniden dağıtımı, özellikle düşük gelirli kesimlerin üzerindeki mali yükün hafifletilmesi amacıyla önemli bir rol oynamaktadır. Söz konusu gelirler, enerji faturalarının sübvansede edilmesi, düşük gelirli hanelere doğrudan nakit transferlerinin yapılması ya da enerjiye erişim maliyetlerini azaltmaya yönelik politikalar için kullanılmalıdır. Bu tür uygulamalar, hem

karbon vergisinin toplumsal kabulünü artıracak hem de yoksulluk üzerindeki olumsuz etkileri minimize edecektir.

Karbon vergisinin etkinliğini artırmak için güçlü bir izleme ve değerlendirme mekanizması oluşturulmalıdır. Verginin başarısını değerlendirebilmek için net emisyon azaltma hedefleri belirlenmeli ve bu hedeflere ulaşamadığı durumlarda politika üzerinde gerekli değişiklikler yapılmalıdır. Karbon vergisinin başarısı, yalnızca emisyonların azaltılmasıyla değil, aynı zamanda toplumsal desteğin sürdürülmesiyle de doğrudan ilişkilidir. Karbon vergisine yönelik kamu desteğinin sürdürülmesi ise bu politika aracının başarısı açısından bir diğer kritik faktördür. Ek bir verginin uygulanması toplum nezdinde genellikle kabul görmediği için, karbon vergisinin gerekçeleri bu politikanın hayata geçirilmesinden çok önce kamuoyuna açık ve net bir şekilde iletilmelidir.

Karbon vergisi politikalarının tasarımı, düşük karbonlu teknolojilere geçişi teşvik etmek temel bir hedef olmalıdır. Türkiye, yenilenebilir enerji kaynaklarını yaygınlaştırmak amacıyla karbon vergisinden elde edilen gelirleri güneş enerjisi, rüzgar enerjisi ve enerji verimliliği projelerine yönlendirebilir. Bu yatırımlar, yalnızca karbon emisyonlarını azaltmakla kalmayıp, uzun vadede enerji maliyetlerini düşürerek ekonomik kazanç sağlayacaktır. Ayrıca, kırsal bölgelerde yenilenebilir enerji projelerine öncelik verilmesi, enerjiye erişimdeki eşitsizliklerin azaltılmasına katkı sağlayacaktır.

Ulaşım sektörü, karbon vergisinden elde edilen gelirlerin etkili bir biçimde yönlendirilebileceği bir başka önemli alandır. Toplu taşıma sistemlerinin iyileştirilmesi ve düşük karbonlu ulaşım araçlarının teşviki hem karbon emisyonlarını azaltabilir hem de düşük gelirli hanelerin ulaşım maliyetlerini azaltabilir. Türkiye’de toplu taşıma ağlarının genişletilmesi ve modernize edilmesi, karbon vergisinin çevresel hedeflerle uyumlu biçimde uygulanmasını sağlarken, sosyal faydayı da artıracak önemli bir adım olacaktır.

Enerji yoğun sektörler ile fosil yakıt kullanımının yoğun olduğu bölgelerde karbon vergisinin uygulanması dikkatle planlanmalıdır. Bu bölgelerde istihdam kayıplarının önüne geçmek için yeşil istihdam yaratmayı hedefleyen politikalar geliştirilmelidir. Karbon yoğun sektörlerde çalışan bireylerin, düşük karbonlu teknolojilere dayalı iş alanlarına adapte olabilmelerini sağlamak amacıyla eğitim programları ve mali teşvikler sunulmalıdır. Bu yaklaşım, karbon vergisinin ekonomik etkilerini hafifletecek ve yeşil dönüşüm sürecini destekleyecektir.

Türkiye’de bölgesel eşitsizlikleri azaltmak için karbon vergisinin farklılaştırılmış bir yapıda uygulanması da değerlendirilebilir. Enerjiye erişimin sınırlı olduğu veya yoksulluğun yaygın olduğu bölgelerde daha düşük vergi oranları belirlenebilir ve bu bölgelere yönelik kalkınma projelerine daha fazla kaynak ayrılabilir. Bu tür esnek bir uygulama, karbon vergisinin hem daha adil hem de daha etkili şekilde uygulanmasını sağlayacaktır.

Son olarak, karbon vergisinin planlanması ve uygulanmasında şeffaflık ve hesap verebilirlik ilkelerine özenle riayet edilmelidir. Vergiden elde edilen gelirlerin hangi alanlara yönlendirildiği ve bu gelirlerin sosyal ve çevresel hedeflere ulaşma konusundaki katkıları düzenli olarak raporlanmalı ve kamuoyuyla paylaşılmalıdır. Şeffaf bir yönetim anlayışı, karbon vergisinin toplumsal kabulünü artırarak uzun vadeli başarısını garanti altına alacaktır. Ayrıca, karbon vergisi politikalarının tasarım ve uygulama aşamalarında yerel yönetimler, sivil toplum kuruluşları, akademisyenler ve özel sektör temsilcilerinin katılımı sağlanarak, daha kapsayıcı ve etkili bir politika oluşturulması mümkün kılınmalıdır.

Kaynakça

- Alesina, A., ve Perotti, R. (1996). Income distribution, political instability, and investment. *European Economic Review*, 40, 1203–1228.
- Beiser-McGrath, L. F., ve Bernauer, T. (2019). Could revenue recycling make effective carbon taxation politically feasible? *Science Advances*, 5(9).
- Benhabib, J., ve Rustichini, A. (1996). Social conflict and growth. *Journal of Economic Growth*, 1(1),125–142.
- Birinci, N. (2020). Karbon fiyatlandırmasından elde edilen gelirlerin kullanımı ve etkinliği. *Karadeniz Teknik Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Sosyal Bilimler Dergisi*, 10(19), 155–179.
- Coalition for Carbon Pricing Leadership. (2016). *What are the options for using carbon pricing revenues?* WB.
- Cumhurbaşkanlığı Strateji ve Bütçe Başkanlığı. (2023). On İkinci Kalkınma Planı (2024-2028), https://www.sbb.gov.tr/wp-content/uploads/2023/12/On-Ikinci-Kalkinma-Plani_2024-2028_11122023.pdf.
- Çelikkaya, A. (2024). Türkiye’nin Karbon Fiyatlandırma Politikasının Yeniden Gözden Geçirilmesi. *Maliye Çalışmaları Dergisi*, (71),15-27.
- Dinan, T. (2012). Offsetting a carbon tax’s costs on low-income households (Working Paper No. 16). Congressional Budget Office.

- Edenhofer, O., Jakob, M., Creutzig, F., Flachsland, C., Fuss, S., Kowarsch, M., ... ve Steckel, J. C. (2015). Closing the emission price gap. *Global Environmental Change*, 31, 132–143.
- Ejder, H. L., ve Çaşkurlu, E. (2022). Vergilemede Fonksiyon (Amaç) Analizi: Türkiye için 1975–2017 Dönem Değerlendirmesi. *Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 24(1), 123-140.
- Ferrera, M. (1996). The southern model of welfare in social Europe. *Journal of European Social Policy*, 6(1),17-37.
- Fleurence, L., Fetet, M., ve Postic, S. (2023). *Global carbon accounts in 2023*. I4CE – Institute for Climate Economics. <https://www.i4ce.org/en/publication/global-carbon-accounts-2023-climate/>
- Güler, M. A. (2015). Güney Avrupa refah rejiminde sosyal dışlanma. *İş ve Hayat Dergisi: Ekonomi, Hukuk ve Sosyal Politika*, 1(1), 57-96.
- Hafstead, M. (2019). Carbon pricing 101: An introduction to carbon pricing, including carbon taxes and cap-and-trade programs, the benefits and design of pricing policies, and applications around the globe. Resources for the Future. https://media.rff.org/documents/Carbon_Pricing_Explainer.pdf.
- Hayrulloğlu, B. (2012). Çevresel sorunlarla mücadelede karbon vergisi. *Ekonomi Bilimleri Dergisi*, 4(2),1–11.
- Hotunluoğlu, H. (2007). *Karbon vergisi teorisi ve uygulaması* (Doktora tezi). Adnan Menderes Üniversitesi.
- ILO. (2022). *Social and employment impacts of climate change and green economy policies in Türkiye*. ILO. https://www.ilo.org/sites/default/files/wcmsp5/groups/public/@europe/@ro-geneva/@ilo-ankara/documents/publication/wcms_849761.pdf
- Kaplanhan, F. (2025). Sürdürülebilir Kalkınma Hedeflerinde Vergilendirme Politikalarının Rolü. *TYB Akademi Dil Edebiyat Ve Sosyal Bilimler Dergisi* (43), 131-153.
- Kesgin, B. (2013). *Kamu sosyal politikalarında sosyal yardım*. İstanbul: Açılım Kitap.
- Kızıltoprak, Ö. (2024). Küresel ısınma ile mücadelede karbon vergisi. *Bitlis Eren Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 2(2), 126–140.
- Kiraz, H., ve Olcay, F. M. (2024). Karbon vergisi: Teorisi, kapsamı ve Türkiye’de uygulanması halinde vergi yükü telafisi uygulama örneği. *Vergi Raporu, Mart*, 294, 59–82.
- Lariau, A., ve Shi, M. Y. (2023). *Labor market implications for green investments and carbon pricing in Spain*. IMF.

- Leibfried, S. (1993). Towards a European welfare state?. *In New perspectives on the welfare state in Europe* (ed. Catherine Jones). New York: Routledge.
- Lourenço, N., Hasna, Z., ve Santos, C. (2022). *On the aggregate and distributional effects of carbon taxation in Portugal. Economic Bulletin and Financial Stability Report Articles and Banco de Portugal Economic Studies*.
- Metcalf, G. E., ve Weisbach, D. (2009). The design of a carbon tax. *Harvard Environmental Law Review*, 33,499.
- Metin, B. ve Özaydın, M. M. (2016). *Çalışma ve refah* (2. Baskı). Gazi Kitabevi.
- Marron, D. B. ve Morris, A. C. (2016). How to Use Carbon Tax Revenues, Tax Policy Center. <https://www.brookings.edu/wp-content/uploads/2016/07/howtousecarbontaxrevenuemarronmorris-1.pdf>.
- Muller, F., ve Hoerner, J. A. (1994). Greening state energy taxes: Carbon taxes for revenue and the environment. *Pace Environmental Law Review*, 12(1),5–38.
- Müezzinoğlu, A. (1992). Çevre zirvesi – Rio de Janeiro 1992. *Çevre ve Mühendis*, (Özel Sayı, Haziran).
- OECD (2024). Supplement to Pricing Greenhouse Gas Emissions 2024: Gearing Up to Bring Emissions Down. OECD Series on Carbon Pricing and Energy Taxation, OECD, Paris, <https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/topics/policy-sub-issues/carbon-pricing-andenergy-taxes/carbon-pricing-background-notes.pdf>.
- OECD. (2019). *The use of revenues from carbon pricing*. OECD Publishing. <https://doi.org/10.1787/3cb265e4-en>
- OECD. (2016). *Effective carbon rates: Pricing CO₂ through taxes and emissions trading systems*. OECD Publishing.
- OECD ve World Bank Group. (2015). *The FASTER principles for successful carbon pricing: An approach based on initial experience*. <https://documents1.worldbank.org/curated/en/901041467995665361/pdf/99570-WP-PUBLIC-DISCLOSE-SUNDAY-SEPT-20-4PM-CarbonPricingPrinciples-1518724-Web.pdf>.
- Orkunoğlu, İ. F., ve Bilgin, S. (2010). Fiskal ve ektrafiskal amaçlar bağlamında 1970’lerden günümüze çevre vergileri. *Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 12(1),77–108.

- Özdemir, H., ve Köse, M. (2024). Karbon vergisi, emisyon ticaret sistemi ve sınırda karbon düzenlemesi: Türkiye açısından değerlendirmeler. *Anadolu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 25(3),518–541.
- Özgül, B. Ç. (2020). Güney Avrupa refah rejimi ve sosyal koruma: Kamu sosyal harcamaları açısından karşılaştırmalı bir analiz. *Journal of Management and Economics Research*, 18(1), 59-75.
- Özmen, Z. (2017). Refah modelleri açısından Avrupa’da ve Türkiye’de sosyal güvenlik sisteminin finansmanı. *Düzce Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 7(1),88-117.
- Öztürk, N. (2012). *Maliye politikası* (5. baskı). Bursa: Ekin Basım Yayın Dağıtım.
- Pallemaerts, M. (1997). Stockholm’den Rio’ya uluslararası çevre hukuku: Geleceğe doğru geri adım mı? *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, 52(1),613–632.
- Parry, I. W. H., Black, S., ve Zhunussova, K. (2022). *Carbon taxes or emissions trading systems?:Instrument choice and design* (IMF Staff Climate Note No. 2022/006). IMF. <https://www.imf.org/en/Publications/staff-climate-notes/Issues/2022/07/14/Carbon-Taxes-or-Emissions-Trading-Systems-Instrument-Choice-and-Design-519101>
- Parry, I. W., Heine, M. D., Lis, E., ve Li, S. (2014). *Getting energy prices right: From principle to practice*. IMF.
- Pezzey, J. C., ve Jotzo, F. (2013). Carbon tax needs thresholds to reach its full potential. *Nature Climate Change*, 3(12), 1008–1011. <https://doi.org/10.1038/nclimate2039>.
- PMR. (2019). *Using carbon revenues* (Technical Note No. 16). <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/32247/UsingCarbonRevenues.pdf?sequence=7&isAllowed=y>.
- Pomerleau, K., ve Asen, E. (2019). *Carbon tax revenue recycling: Revenue, economic, and distributional implications* (Fiscal Fact No. 674). Tax Foundation.
- Portuguese Ministry of Environment. (2014). *Reforma da fiscalidade de verde: Green tax reform*. https://www.crescimentoverde.gov.pt/wp-content/uploads/2014/10/ReformaFiscalidadeVerde_GreenTaxReform_emagazine.pdf
- Ranis, G., Stewart, F., ve Ramirez, A. (2000). Economic growth and human development. *World Development*, 28(2), 197–219.
- Reddy, A. K. N., Annecke, W., Blok, K., Bloom, D., Boardman, B., Eberhard, A., Ramakrishna, J., Wodon, Q., ve Zaidi, A. K. M. (2000). Energy and social issues. *World Energy Assessment*, 39–60.

- Rocamora, A. R. (2017). *The rise of carbon taxation in France: From environmental protection to low-carbon transition*. Institute for Global Environmental Strategies. https://www.iges.or.jp/en/publication_documents/pub/workingpaper/en/5983/The_Rise_of_Carbon_Taxation_in_France_Rocamora_May_2017.pdf
- Sachs, J. D., ve Warner, A. M. (2001). The curse of natural resources. *European Economic Review*, 45(4–6), 827–838.
- Sánchez-Serrano, M., Zafrilla, J., Ortiz, M., ve Arce, G. (2024). Carbon taxation and related vulnerability of Spanish urban and rural households at a regional level. *Regional Science Policy & Practice*, 16(10).
- Sandalcı, İ., İzgi Şahpaz, K., ve Saruç, N. T. (2015). Çevre sorunları ile mücadelede Türkiye’de uygulanan çevre vergilerinin etkinliği: Alan çalışması. 30. *Ulusal Maliye Sempozyumu Bildirisi*.
- Sapmaz, H. (2023). Karbon vergisinin Türkiye’de uygulanabilirliği. *Uluslararası Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 8(3), 1–10.
- Schubert, K. (2019). *Carbon taxation: The French experience, 2014–2019*. <https://www.financeministersforclimate.org/sites/cape/files/inline-files/Carbon%20Taxation%20in%20France.pdf>
- Şahin, Ü. (2017). Yeşil ekonomi. In A. A. Aşıcı ve Ü. Şahin (Ed.), *Yeşil düşünceden yeşil ekonomiye*. İstanbul: Sonçağ Yayıncılık.
- Tatlıyer, M., ve Gümüş, İ. (2013). Güney Avrupa refah rejimi’nin borç krizi. *İş Ahlakı Dergisi*, 6(1), 1–37.
- T.C. Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığı. (2013). *Gönüllü karbon piyasası proje kayıt tebliği*. Resmî Gazete (28790). <https://cygm.csb.gov.tr/gonullu-karbon-piyasasi-proje-kayit-tebligi-yayimlandi-duyuru-4318>
- Tianbao, Q. (2012). Climate change and emission trading systems (ETS): China's perspective and international experiences. *KAS*.
- Tokatlıoğlu, M., ve Selen, U. (2021). *Maliye politikası* (3. baskı). Bursa: Ekin Basım Yayın Dağıtım.
- Tunca, E., Kesbiç, K., ve Gencer, E. G. (2021). Eğitim izleme raporu 2021: Öğrenciler ve eğitime erişim. *Eğitim Reformu Girişimi*. <https://www.egitimreformugirisimi.org/egitim-izleme-raporu-2021-ogrenciler-ve-egitime-erisim/>.
- TÜİK. (2024). Sera gazı emisyonu istatistikleri, 1990-2022 (Sayı: 53701). *Türkiye İstatistik Kurumu*. <https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Sera-Gazi-Emisyon-Istatistikleri-1990-2022-53701>.

- UN. (2015). *Paris Agreement*. United Nations Framework Convention on Climate Change. https://unfccc.int/sites/default/files/english_paris_agreement.pdf.
- UN. (1987). *Report of the World Commission on Environment and Development: Note by the Secretary-General*. file:///C:/Users/emre_/Downloads/A_42_427-EN.pdf.
- UN. (1972). *Report of the United Nations Conference on the Human Environment, Stockholm, 5–16 June 1972*. UN. <https://wwwcdn.imo.org/localresources/en/KnowledgeCentre/ConferencesMeetings/Documents/A%20CONF.48%2014%20Rev.1.pdf>.
- UNDP. (2023). *Forests, energy, and livelihoods*. <https://www.undp.org/publications/forests-energy-and-livelihoods>.
- Vezirgiannidou, S. E. (2013) “Climate and energy policy in the United States: the battle of ideas”, *Environmental Politics*, Vol. 22, No. 4, 593–609.
- Wang, R., Moreno-Cruz, J., ve Caldeira, K. (2017). Will the use of a carbon tax for revenue generation produce an incentive to continue carbon emissions? *Environmental Research Letters*, 12(6), 064001. <https://doi.org/10.1088/1748-9326/aa6e8a>.
- Williams III, R. C. (2016). *Environmental taxation (Resources for the Future Discussion Paper No. 16-24)*.
- World Bank. (2019). *State and trends of carbon pricing 2019*. <http://documents.worldbank.org/curated/en/191801559846379845/pdf/State-and-Trends-of-Carbon-Pricing-2019.pdf>.
- Yıldırım, B., ve Şahin, F. (2019). Esping-Andersen’in refah devleti sınıflandırması ve makro sosyal hizmet uygulamaları temelinde Türkiye’nin konumu. *Opus Uluslararası Toplum Araştırmaları Dergisi*, 11(18), 2525-2554.

İnternet Kaynağı

- Devulder, A., ve Lisack, N. (2021). *Carbon tax: A comparison of the impact in France and the rest of Europe*. Banque de France. <https://www.banque-france.fr/en/publications-and-statistics/publications/carbon-tax-comparison-impact-france-and-rest-europe>
- FPC (Forest Protection Council). *Ormansızlaşmanın başlıca nedenleri*. <https://www.forestprotection.com/bilgiler/ormansizlasmanin-baslica-nedenleri/>.
- Funke, F., ve Mattauch, L. (2018). *Why is carbon pricing in some countries more successful than in others?* <https://ourworldindata.org/carbon-pricing-popular>.

- Galan, S. (2024). *Extra carbon tax cost per household as a share of income in France 2020, by decile*. Statista. <https://www.statista.com/statistics/1378823/impact-carbon-tax-increase-household-disposable-income-france-deciles/>
- General Commission for Sustainable Development. (2023). *Carbon pricing around the world*. In *Key figures on climate: France, Europe and worldwide* (2023 ed.). <https://www.statistiques.developpement-durable.gouv.fr/edition-numerique/chiffres-cles-du-climat-2023/en/17-carbon-pricing-around-the-world>.
- IEA. (2024). Law No. 82-D/2014-Green Tax Reform. IEA Policies Database. <https://www.iea.org/policies/19292-law-no-82-d2014-green-tax-reform>
- Mengden, A. (2024). *Carbon Taxes in Europe, 2024*. Tax Foundation. <https://taxfoundation.org/data/all/eu/carbon-taxes-europe-2024/>.
- WHO. (2024). *Household air pollution*. <https://www.who.int/news-room/fact-sheets/detail/household-air-pollution-and-health>.
- WHO. (2018). *Air pollution and health*. [https://www.who.int/news-room/fact-sheets/detail/ambient-\(outdoor\)-air-quality-and-health](https://www.who.int/news-room/fact-sheets/detail/ambient-(outdoor)-air-quality-and-health).
- Zhang, Z., ve Baranzini, A. (2003). *What do we know about carbon taxes? An inquiry into their impacts on competitiveness and distribution of income*. SSRN Electronic Journal. <https://doi.org/10.2139/ssrn.406560>

Extended Summary

Carbon taxation has emerged as a critical mechanism for mitigating the impacts of global climate change, offering a market-based approach to internalizing the environmental costs of carbon emissions. By imposing a financial cost on fossil fuel consumption, carbon taxes incentivize reductions in greenhouse gas emissions while promoting the transition to cleaner energy sources. However, their regressive nature—disproportionately impacting low-income households—has raised significant concerns about equity and fairness. This study explores the potential of carbon taxation as a dual-purpose policy tool that not only advances environmental sustainability but also addresses social inequalities. It does so by examining the practical applications of carbon taxes in Portugal, Spain, and France, and offering tailored recommendations for Turkey as it considers adopting such a policy.

The primary aim of this research is to assess how carbon taxes can be designed to balance their environmental objectives with social justice concerns. By analyzing the implementation strategies of different countries, the study identifies best practices for mitigating the regressive impacts of carbon

taxation. It examines how revenues generated from carbon taxes can be recycled to fund social welfare programs, support renewable energy investments, and subsidize energy costs for vulnerable populations. The scope of the study extends beyond environmental outcomes, addressing the broader socio-economic implications of carbon taxation and its potential to act as a catalyst for sustainable development.

Methodologically, the research employs a literature review with a comparative approach, drawing on case studies from Portugal, Spain, and France. These countries represent Southern European welfare regimes, which share similarities with Turkey's social policy dynamics. The selection of these countries provides valuable insights into the flexibility and adaptability of carbon tax mechanisms. Portugal's Green Tax Reform, Spain's limited taxation on fluorinated gases, and France's integrated carbon pricing approach serve as key reference points. The study also incorporates a forward-looking analysis of Turkey's energy sector, economic conditions, and climate commitments to evaluate the feasibility and design considerations for a carbon tax policy.

Findings from the analysis highlight the importance of strategic policy design in ensuring the effectiveness and equity of carbon taxes. Portugal's experience demonstrates that carbon taxation can achieve significant emissions reductions while supporting social equity when revenues are strategically allocated. Introduced in 2014, Portugal's carbon tax initially targeted fossil fuels, with rates progressively increasing over time to reach €56.25 per ton of CO₂ by 2024. A substantial portion of the revenue has been used to fund forest conservation projects, renewable energy initiatives, and public transport subsidies. These measures have mitigated the regressive impact of the tax, particularly on low-income households, while promoting long-term sustainability through investments in energy efficiency. Portugal's approach underscores the importance of revenue recycling as a tool for aligning environmental and social objectives.

In Spain, carbon taxation has been relatively underdeveloped, primarily focusing on fluorinated gases, which account for only 3% of the country's total emissions. The current carbon tax rate of €15 per ton remains far below the European average of €49.23, significantly limiting its effectiveness in reducing emissions. Additionally, the tax does not sufficiently cover energy-intensive industries or major emission sources such as the electricity sector. To address these shortcomings, the Spanish government has been considering reforms to broaden the tax base and increase its rates. However, the absence of targeted revenue allocation mechanisms has further constrained the policy's impact. The study emphasizes that revenue redistribution strategies, particularly direct financial support to low-income households, are crucial for increasing the tax's social acceptance.

France, on the other hand, has attempted to implement an ambitious carbon tax policy by integrating it with existing fossil fuel taxes. Initially set at €7 per ton in 2014, the carbon tax rate increased to €44.6 per ton by 2018 before being frozen due to the Yellow Vest protests. This case highlights the political challenges associated with carbon taxation, particularly when public concerns about affordability and fairness are not adequately addressed. While France has allocated some tax revenues to corporate tax reductions and renewable energy investments, a significant portion continues to be absorbed into the general budget, raising concerns about transparency and accountability. However, France's reliance on nuclear energy has mitigated some of the economic disruptions associated with carbon pricing, offering lessons on energy transition strategies.

In the case of Turkey, the potential adoption of a carbon tax offers a significant opportunity to align its climate commitments with its socio-economic priorities. As a signatory to the Paris Agreement, Turkey has pledged to reduce greenhouse gas emissions by 21% by 2030. However, its heavy reliance on fossil fuels, particularly in the energy sector, poses significant challenges. The energy sector accounts for over 70% of Turkey's emissions, making it a critical target for intervention. A carbon tax aligned with the European Union's average rate of €42.77 per ton could generate approximately 18.5 billion Turkish Lira annually, providing a substantial resource base for social and environmental investments.

To ensure the successful implementation of a carbon tax, Turkey must address several key considerations. First, the tax should be introduced gradually, allowing industries and households time to adapt while minimizing economic disruptions. Second, revenues must be transparently managed and strategically allocated to maximize their impact. This includes funding renewable energy projects, providing direct subsidies to low-income households, and supporting energy efficiency initiatives. Public awareness campaigns will also play a crucial role in building trust and acceptance, emphasizing the tax's benefits for both the environment and social equity.

The study emphasizes the importance of designing carbon tax policies that are both effective and equitable, ensuring that they achieve environmental objectives while addressing socio-economic concerns. Gradual implementation of tax rates is crucial to providing economic actors with sufficient time to adapt, thereby minimizing disruptions and reducing resistance to the policy. Additionally, the strategic recycling of revenues is essential to ensure that the financial burden of the tax does not disproportionately affect vulnerable groups. Redirecting these revenues toward social welfare programs, energy subsidies, and investments in renewable energy can play a pivotal role in promoting equity and sustainability.

Furthermore, targeted exemptions for sectors or industries particularly vulnerable to economic pressures can help maintain competitiveness while aligning with environmental goals. Equally significant is the need for transparency and public engagement throughout the policy's lifecycle. Clearly articulating the rationale behind the carbon tax, along with its intended outcomes and the allocation of revenues, is instrumental in fostering public trust and support. Finally, continuous monitoring and evaluation mechanisms are indispensable for assessing the policy's effectiveness over time. Such mechanisms enable policymakers to make necessary adjustments, ensuring that the carbon tax remains responsive to evolving economic and environmental conditions. These principles form the foundation of a robust and socially inclusive carbon tax framework.

Ultimately, carbon taxation represents a powerful tool for addressing the dual challenges of climate change and social inequality. The experiences of Portugal and France highlight the potential for well-designed policies to achieve significant environmental and social benefits. In contrast, Spain's case demonstrates the limitations of low tax rates and inadequate revenue allocation. For Turkey, the introduction of a carbon tax offers a unique opportunity to position itself as a leader in sustainable development. By learning from international best practices and tailoring its policies to local conditions, Turkey can establish a carbon tax framework that drives emissions reductions, supports social equity, and fosters economic resilience.