



iibf

İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ DERGİSİ

ESKİŞEHİR OSMANGAZI UNIVERSITY
JOURNAL OF ECONOMICS AND
ADMINISTRATIVE SCIENCES

CİLT / VOL: 8 SAYI / NO: 3
ARALIK / DECEMBER 2013
ISSN 1306-6730

ESKİŞEHİR OSMANGAZİ ÜNİVERSİTESİ
İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ DERGİSİ
ESKİŞEHİR OSMANGAZİ UNIVERSITY
JOURNAL OF ECONOMICS AND ADMINISTRATIVE SCIENCES

Sahibi

Üniversite Adına
Prof. Dr. Hasan Gönen (Rektör)

Editör

Prof. Dr. Sami Taban

Editör Yardımcıları

Doç. Dr. Sıtkı Çorbacıoğlu
Doç. Dr. Semih Bilge

Danışma Kurulu

Prof. Dr. Ferruh Çömlekçi (Anadolu Üniversitesi)
Prof. Dr. Birol Akgün (Selçuk Üniversitesi)
Prof. Dr. Beyhan Ataç (Anadolu Üniversitesi)
Prof. Dr. Burhan Aykaç (Gazi Üniversitesi)
Prof. Dr. Mehmet Bahtiyar (Kocaeli Üniversitesi)
Prof. Dr. Ömer Faruk Batırel (Marmara Üniversitesi)
Prof. Dr. Ömer Çaha (Fatih Üniversitesi)
Prof. Dr. B. Zafer Erdoğan (Anadolu Üniversitesi)
Prof. Dr. Güliz Ger (Bilkent Üniversitesi)
Prof. Dr. Yalçın Karatepe (Ankara Üniversitesi)
Prof. Dr. Hikmet Kavruk (Gazi Üniversitesi)
Prof. Dr. İsmail Kayar (Erciyes Üniversitesi)

Prof. Dr. Fazıl Tekin (Eskişehir Osmangazi Üniversitesi)
Prof. Dr. Erdener Kaynak (Pennsylvania State Üniversitesi)
Prof. Dr. Tamer Koçel (İstanbul Kültür Üniversitesi)
Prof. Dr. Ersin Onulduran (Ankara Üniversitesi)
Prof. Dr. Şükrü Özen (Yıldırım Beyazıt Üniversitesi)
Prof. Dr. Mahmut Paksoy (İstanbul Kültür Üniversitesi)
Prof. Dr. Şevket Pamuk (Boğaziçi Üniversitesi)
Prof. Dr. Necla Pur (Marmara Üniversitesi)
Prof. Dr. Selahattin Turan (Eskişehir Osmangazi Üniversitesi)
Prof. Dr. Işaya Üşür (Gazi Üniversitesi)
Prof. Dr. Erinç Yeldan (Bilkent Üniversitesi)
Prof. Dr. Cengiz Yılmaz (Ortadoğu Teknik Üniversitesi)

Yayın Kurulu

Prof. Dr. Sami Taban Doç. Dr. Sıtkı Çorbacıoğlu
Prof. Dr. Ömer Adil Atasoy Doç. Dr. Semih Bilge
Prof. Dr. Ömer Torlak Doç. Dr. Ali ÇELİKKAYA
Prof. Dr. Özcan Dağdemir Doç. Dr. Cenap ÇAKMAK
Prof. Dr. Selami Sezgin Doç. Dr. Murat Kiracı
Doç. Dr. Nuray Girginer

Dergi Sekreteryası

Arş. Gör. Mehmet Şengür
Arş. Gör. Duygu Şengül Çelıkay
Arş. Gör. Gülşah Topuz
Arş. Gör. Müge Dalar

iibfdergi@ogu.edu.tr
http://iibf.ogu.edu.tr/dergi/index.htm
ESOGU İİBF Meşelik Kampüsü 26480 ESKİŞEHİR
Tel: 0 222 2292523-2393750/1732-1746 Faks: 0 222 2292527

Kapak ve Sayfa Tasarımı

Öğr. Gör. Cemalettin Yıldız

Dizgi

Arş. Gör. Mehmet Şengür
Arş. Gör. Taner Sekmen
Arş. Gör. Dürdane Küçükaycan
Arş. Gör. Veysel Tekdal
Arş. Gör. Yılmaz Köprücü

Basım Yeri

Eskişehir Osmangazi Üniversitesi Basımevi

Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi yılda üç kez Nisan, Ağustos ve Aralık aylarında yayınlanan hakemli bir dergidir. Dergide yer alan yazılar kaynak gösterilmeksizin kısmen ya da tamamen iktibas edilemez. Dergide yer alan yazıların sorumluluğu yazarlarına aittir. Derginin elektronik versiyonuna <http://iibf.ogu.edu.tr/dergi> adresinden ulaşılabilir.

Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi

EconLit, EBSCO ile Akademia Sosyal Bilimler İndeks (ASOS Index)'leri tarafından indekslenmekte ve TÜBİTAK ULAKBİM Sosyal Bilimler Veri Tabanı tarafından taranmaktadır.

ISSN 1306-6730

Yayın No: 230

Editörden

Değerli akademisyen ve araştırmacılar,

Önceki sayılarda olduğu gibi, Aralık 2013 sayısını da çıkarmanın heyecanı ve mutluluğu içerisinde olduğumuzu ifade etmek istiyorum. Bu sayıda yer alan on makale sizlerin hizmetine sunulmuş bulunmaktadır. Aralık 2013 sayısı, dergimizin aynı yıl içerisinde üçüncü kez yayınlanan ilk sayısı olması sebebiyle bizleri ayrıca sevindirmektedir. Sizlerden gelen yoğun ilgi ve talebi zamanında karşılayabilmek ve dergimize yönelik memnuniyeti daha da artırabilmek adına 2013 yılı üçüncü sayımızı yayına hazır hale getirmiş bulunmaktayız.

Bu sayıda görüş, öneri ve eleştirileriyle makaleleri değerlendiren hakemlerimize teşekkür ediyorum. Ayrıca, alan editörlerimize, yayın kurulu üyelerine, yazarlara, derginin dizgi ve sekreterliğinde görev alan takım arkadaşlarıma da teşekkür ediyorum. Bu sayının basılmasında emekleri geçen basımevi çalışanları da teşekkürü hak edenler arasındadır.

Gelecek sayıda buluşmak ümidiyle...

Prof. Dr. Sami Taban
Editör

Dergimizin bu sayısına gönderilen makaleleri değerlendiren hakemlerimize teşekkürlerimizi sunarız.

Doç. Dr. Aykut Ekinci	Bilecik Şeyh Edebali Üniversitesi
Prof. Dr. Bayram Zafer Erdoğan	Anadolu Üniversitesi
Prof. Dr. Cemal ELİTAŞ	Yalova Üniversitesi
Prof. Dr. Doğan Şenyüz	Uludağ Üniversitesi
Yrd. Doç. Dr. Gülnil Aydın	Balıkesir Üniversitesi
Prof. Dr. Güven SEVİL	Anadolu Üniversitesi
Prof. Dr. Hakan Mıhçı	Hacettepe Üniversitesi
Doç. Dr. İsmail Aktar	Yalova Üniversitesi
Doç. Dr. Mahmut Akpınar	Turgut Özal Üniversitesi
Doç. Dr. Murat Kiracı	Eskişehir Osmangazi Üniversitesi
Prof. Dr. Muhsin Kar	Konya N. Erbakan Üniversitesi
Prof. Dr. Musa Eken	Sakarya Üniversitesi
Prof. Dr. Rasim Yılmaz	Namık Kemal Üniversitesi
Prof. Dr. Remzi Altunışık	Sakarya Üniversitesi
Doç. Dr. Şaban Nazlıoğlu	Pamukkale Üniversitesi
Prof. Dr. Şuayip Özdemir	Afyon Kocatepe Üniversitesi
Yrd. Doç. Dr. Ulaş Ünlü	Nevşehir Hacı B. Veli Üniversitesi
Doç. Dr. Verda Canbey Özgüler	Anadolu Üniversitesi
Prof. Dr. Yusuf Karakoç	Dokuz Eylül Üniversitesi

	Sayfa
Firma Değerlemedesinde İndirgenmiş Nakit Akımları Yöntemi: BIST Elektrik Endeksinde Bir Uygulama <i>Mercan HATİPOĞLU Erol YENER</i>	7
Ülkelerarası Büyüme Farklılıklarının Açıklanmasında Kurumsal Yapının Rolü: Panel Veri Analizi <i>Seyfettin ARTAN Pınar HAYALOĞLU</i>	31
Gelişmekte Olan Ülkelerde Küreselleşmenin Yoksulluk ve Gelir Eşitsizliği Üzerindeki Etkileri <i>Rüstem YANAR Ahmet ŞAHBAZ</i>	55
Satın Alma Gücü Paritesinin Geçerliliğinin Test Edilmesi: Zaman Serisi ve Panel Veri Analizi <i>Kemal YILDIRIM Mehmet MERCAN S. Fatih KOSTAKOĞLU</i>	75
Türkiye’de Phillips Eğrisi Üzerine Bir Uygulama <i>Metin BAYRAK Osman Cenk KANCA</i>	97

**Keşifsel Satın Alma Eğilimleri ve Bu Eğilimlerin Plansız,
Kompulsif ve Hedonik Satın Alma Tarzlarıyla Olan İlişkisinin
İncelenmesi** **117**
*Semih OKUTAN
Buket BORA
Remzi ALTUNIŞIK*

**Finansal Raporlama Standartları Kapsamında Maden
İşletmelerinde Amortisman Uygulamasının
Değerlendirilmesi** **137**
Semra Aksoylu

**Vergi Ceza Hukuku Açısından
Kanunilik İlkesi** **157**
Onur Eroğlu

**Tüketicilerin Helal Ürünler Hakkındaki Algılama, Tutum ve
Beklentilerini Tespit Etmeye Yönelik Bir Araştırma** **181**
*Ramazan KURTOĞLU
Behiye ÇİÇEK*

**Avrupa Birliği Yönetiminde Belgelere Erişim
Hakkının Gelişimi** **207**
Ramazan ŞENGÜL

Firma Değerlemede İndirgenmiş Nakit Akımları Yöntemi: BIST Elektrik Endeksinde Bir Uygulama¹

Mercan HATİPOĞLU

Araş. Gör., Eskişehir Osmangazi Üniversitesi, İİBF
İşletme Bölümü
mercanhatipoglu@gmail.com

Erol YENER

Yrd. Doç. Dr., Çankırı Karatekin Üniversitesi, İİBF
İşletme Bölümü
erolyener@hotmail.com

Firma Değerlemede İndirgenmiş Nakit Akımları Yöntemi: BIST-Elektrik Endeksinde Bir Uygulama

Özet

Bu çalışmanın amacı firma değerlendirme metodu olan indirgenmiş nakit akımları yöntemlerinin (firmaya göre nakit akımları ve özsermayeye göre nakit akımları) Türkiye’deki enerji sektöründe uygulanabilir sonuçlar verip vermediğinin test edilmesidir. Sonuç olarak Türkiye’deki enerji sektöründe firmaya göre indirgenmiş nakit akımları yöntemi özsermayeye göre indirgenmiş nakit akımlarından daha uygulanabilir sonuçlar vermektedir.

Anahtar Kelimeler: Firma Değerlemesi, Enerji Sektörü, İndirgenmiş Nakit Akımları Yöntemi.

Discounted Cash Flow Method for Firm Valuation: An Empirical Evidence from BIST- Electricity Index

Abstract

The purpose of this study is to investigate whether the discounted cash flow methods, the free cash flow to firm method and the free cash flow to equity method, are applicable in BIST-Electricity Index. The results indicate that the free cash flow to firm method yields more suitable output than free cash flow to equity methods for Turkish energy sector.

Keywords: Firm Valuation, Energy Sector, Discounted Cash Flow.

1. Giriş

Firmaların finansal amaçlarını “kar” maksimizasyonundan “değer” maksimizasyonuna çevirmeleri, firma değerlendirme çalışmalarının hem akademik dünyada hem de uygulamada ayrıcalıklı bir yer edinmesine neden olmuştur. Finansal piyasadaki gelişmelere paralel olarak sermaye ve para piyasalarında yatırım yapan hem

¹ Bu çalışma; Yrd.Doç. Dr. Erol Yener’in danışmanlığında, Mercan Hatipoğlu tarafından yazılan “Firma Değerlemesi ve İMKB’de Enerji Sektöründe Uygulaması” isimli Yüksek Lisans Tezinden türetilmiştir.

yatırımcı sayısı çoğalmakta hem de bu piyasalardan çeşitli şekillerde fon talep eden firma sayısı artmaktadır.

Dolayısıyla, gerek bireysel gerek kurumsal yatırımcıların ilgili finansal varlıkların fiyatlarına ilişkin öngörü yapabilmeleri önem arz etmektedir. Bununla beraber finansal piyasaların tam etkin olmaması, menkul kıymetlerin değerlerinin altında ya da üstünde işlem görmesine neden olmaktadır (Fama ve French, 1992).

Değerleme çalışmaları bu noktada, yatırımcılara ışık tutarak onlara yatırım yapmayı düşündükleri varlıkların olması gereken fiyatları hakkında bilgi sağlamaktadır. Halka arzlardan şirket birleşmelerine, portföy yönetiminden gayrimenkul değerlemesine kadar oldukça geniş bir yelpazede ihtiyaç duyulan bilgi açığının kapatılmasında değerlendirme çalışmalarının önemi büyüktür. Burada değerlendirme kavramı ile anlatılmak istenen söz konusu varlığın olması gereken fiyatını tespit etmektir. Finans yazınında birçok değer tanımı olmakla beraber, yatırım kararları alınırken önemli olan ilgili varlıkların olması gereken fiyatlarını referans alabilmektir (Damodaran, 2007).

Değer, tüketicinin firmadan aldığı ürün veya hizmet için hak ettiğini düşündüğü ekonomik, teknik ve sosyal faydanın parasal olarak toplamıdır (Anderson ve Narus, 1998). Fiyat ise “parayla ifade edilen değer; mal ya da hizmetleri satın almak için gereken, bir satıcının mal ya da hizmetler üzerindeki hakkından vazgeçmek için istediği para miktarı” olarak tanımlanmaktadır (Ertuğrul, 2008). Değerleme için yapılan tanım ise “para dışındaki iktisadi varlıkların değerinin para olarak belirlenmesi, bir işletmenin bina, arsa, makine-teçhizat, mal stoku, v.s. şeklindeki toplam aktiflerinin değerinin takdir ve tahmini” şeklinde olmaktadır (Seyidoğlu, 1992: 142). Fiyat ile değer arasında farklılığın ortaya çıkmasının altında yatan nedenler alıcı ve satıcı arasındaki eksik bilgi ve ekonomik belirsizlikler, alıcı ve satıcı sayısının az olması, rasyonel hareket etmemek, alıcı ve satıcı arasında pazarlık gücü bakımından orantısızlık ve tavan ya da taban fiyatları belirleyen hükümet politikaları olarak karşımıza çıkmaktadır (Ertuğrul, 2008).

Günümüz finansman anlayışında, firmalar kaynaklarını sermaye maliyetinden daha fazla getiri sağlayan alanlara tahsis edip, gelecekte için nakit akışı sağlayarak değer üretebilirler (Koller, 2010: 17). Firma değerlemesi çalışmalarının özellikle üstünde durduğu konu nakit akışları² kavramıdır. Bir şirket yıl içinde araştırma ve geliştirme harcamalarında bulduysa, aynı harcamaları yapmayan diğer emsal şirketlere göre daha az net kar elde edecektir. Ancak ARGE faaliyetlerinde bulunduğu için önümüzdeki yıllarda maliyet minimizasyonu sağlayabilecek ve daha fazla nakit üretme imkanına kavuşacaktır. Dolayısıyla “net kar” yada karlılık bir şirketin performansını belirlemede yetersiz kalabilmektedir. Bu yüzden firma yöneticileri

² Firmanın esas faaliyet karından düzeltilmiş vergilerin çıkartılması sonucu bulunan tutardır. Firmaya serbest nakit akışları hesaplanırken kullanılır.

sadece dönem sonu net kar kalemine odaklaştıkları zaman firmalar, gerçek anlamda değer üretmedikleri halde, daha fazla vergi ödeyerek, daha fazla kar payı dağıtarak, gereksiz yerlere ödemelerde bulunarak ileriki yıllarda finansal açıdan sıkıntılı süreçlerden geçebilmektedirler (Öztürk, 2004). Oysa değer maksimizasyonu, hem firma çalışanlarına daha iyi imkanlar sunulmasına, hem de firma ile ilişkide bulunan diğer çıkar gruplarının menfaatlerine hizmet etmektedir.

Bu kapsamında çalışmanın amacı indirgenmiş nakit akımları yöntemlerinin enerji sektöründe uygulanabilir sonuçlar verip vermediğinin test edilmesidir. Çalışmada enerji sektörünün³ seçilmesinin nedeni Türkiye ekonomisinde enerji yatırımlarının önemli bir paya sahip olmasıdır. Bu çalışma, hem firmaya hem de özsermayeye göre nakit akımlarını beraber analiz ederek, literatürdeki diğer çalışmalardan farklılık arz etmektedir. Bu kapsamda çalışmanın birinci bölümünde firma değerlemesi çalışmalarının önemi, ikinci bölümde yöntem, üçüncü bölümde veri, dördüncü bölümde çalışmanın kısıtları, beşinci bölümde ampirik bulgular ve altıncı bölümde çalışmanın sonuçları tartışılmıştır.

2. Yöntem

Firma değerlemesi yöntemleri genellikle üç grupta toplanır. Bunlar sırasıyla muhasebe değerine dayalı yöntemler, piyasa çarpanları yöntemi ve indirgenmiş nakit akımları yöntemleridir. Finans uzmanlarının değerlendirme çalışmalarında indirgenmiş nakit akımları yöntemlerini kullanma sebepleri diğer değerlendirme yöntemlerinin eksik yönleridir. Örneğin muhasebe değerine dayalı yöntemlerde, varlıklar muhasebe defterlerine tarihi maliyetleriyle kayıtlı olduklarından, bu varlıkların defter değerleri piyasa değerlerini yansıtmamaktadır. Bunun nedeni ekonomide yaşanan enflasyon ve teknolojik gelişmelerdir. Enflasyon duran varlığın piyasa değerinin yüksek olmasına sebep olurken, teknolojik gelişme tam tersi etki meydana getirir. Ayrıca entellektüel sermaye gibi şirketler için katma değer oluşturan kavramların bilançolarda raporlanmaması da defter değeri yaklaşımının önemli bir eksiğidir. Ayrıca piyasa çarpanları yönteminde ise karşılaştırılabilir şirket bulma zorluğu ve her firmanın halka açık olmamasından dolayı piyasaya dayalı verilere ulaşılamaması indirgenmiş nakit akımları yöntemlerinin kullanımını yaygınlaştırmıştır (Bahadır ve Demir, 2007).

2.1. İndirgenmiş Nakit Akımları Yaklaşımı

İndirgenmiş nakit akımları yaklaşımında, bir varlığın değeri, o varlıktan beklenen nakit akımlarının gelecekteki riski yansıtacak bir iskonto oranı ile bugüne indirgenmesi sonucu ulaşılan değeridir (Damodaran, 2007). Dolayısıyla nakit akımları daha kolay tahmin edilen ve düzenli bir nakit akışına sahip firmalar, nakit akışları

³ Ayrıntılı bilgi için bakınız: Temsan Türkiye Elektromekanik Sanayi Genel Müdürlüğü 2010 sektör raporu. http://www.enerji.gov.tr/yayinlar_raporlar/Sektor_Raporu_TEMSAN_2010.pdf

düzensiz olan firmalara göre daha değerlidir. İndirgenmiş nakit akımlarına göre işletmenin serbest nakit akımı üretebilmesi, finansal performansın değerlendirilmesinde kardan daha iyi bir ölçüt olarak kabul edilmektedir (Yılmaz, 2009). Çünkü firmaya borç verenler, verdikleri borçların zamanında ödenmesi için, firmanın hisse senetlerine sahip yatırımcılar ise kendilerine dağıtılacak kar payı ödemeleri için nakit akımlarıyla ilgilenirler (Chambers, 2009: 167). İndirgenmiş nakit akımları aşağıda ifade edilen sekiz adımla hesaplanmaktadır.

2.1.1. Adım 1: Nakit Akımlarının Tahmin Edilmesi

Firmalar yatırımlarını borç ve özkaynakları kullanarak fonladıkları için, söz konusu yatırımlardan elde edecekleri nakit akışları farklı şekillerde tespit edilebilmektedir. İlk yöntem hem firmaya borç verenlerin hem de firmaya sermaye koyanların hak sahibi olduğu “firmaya” serbest nakit akımlarıdır (Bal, 2010). İkinci yöntem ise sadece özsermaye sahiplerinin elde ettiği “özkaynağa” serbest nakit akımlarıdır. İndirgenmiş nakit akımlarında, nakit akımları tahmin edilirken çıkış noktası satışlar kalemidir. Yani diğer gelir tablosu ya da bilanço kalemleri satışların bir fonksiyonu olarak hesaplanır. Genellikle değerlendirme çalışmalarında tahmin süresi 10-15 yıllık bir zaman dilimini kapsar. Bu noktada 5 yıldan uzun süreli nakit akış tahminlerinde azalan ya da sabit büyüme oranının kullanılması tavsiye edilmektedir (Karapınar ve Zaif, 2009: 227).

2.1.1.1. Firmaya Serbest Nakit Akımlarının hesaplanması

Firmaya serbest nakit akımları bütün hak sahiplerine olan nakit akımını ifade etmekte ve aşağıdaki gibi hesaplanmaktadır (İvgen, 2003: 44):

$$\begin{aligned} & \text{Esas Faaliyet Karı} \\ & -\text{Vergi} \\ & +\text{Amortisman Giderleri} \\ & -\text{Sabit Sermaye Harcamaları} \\ & - \text{İşletme Sermayesi} \\ & =\text{Firmaya Serbest Nakit Akımları} \end{aligned}$$

Finansal kaldıracı yüksek olan, borç rasyoları yıldan yıla değişkenlik gösteren firmalarda firmaya serbest nakit akımları modeli kullanılır. Firmaya olan serbest nakit akımları farklı finansman ve yatırım stratejilerine göre firmanın değeri hakkında daha fazla bilgi vermektedir (Chambers, 2009: 256). Ayrıca, özkaynağa olan nakit akımlarının negatif olması durumunda da firmaya serbest nakit akımları kullanılmaktadır (Üreten ve Ercan, 2000: 55).

2.1.1.2. Özsermayeye Serbest Nakit Akımlarının hesaplanması

Özsermayeye serbest nakit akımları, firma finansal yükümlülüklerini yerine getirdikten sonra yani firmaya borç verenlere ödeme yapıldıktan sonra firmanın ortak-

larına kalan nakdi ifade etmekte ve aşağıdaki gibi hesaplanmaktadır (Damodaran, 2001):

Net Kar
+Amortisman Giderleri
-İşletme Sermayesi İhtiyacı
-Borç Anapara Ödemeleri + Yeni Borç İhraçları
-Sabit Sermaye Harcamaları
=Özkaynağa Olan Serbest Nakit Akımları

Özsermayeye serbest nakit akımlarında firmanın faaliyetlerinden kaynaklanmayan finansal gelirler-giderler, diğer gelirler-giderler gibi kalemlerde dikkate alınır. (Chambers, 2009: 249). Bankalar, aracı kurumlar ve diğer finansal hizmet kuruluşlarının faaliyetlerinin konusu faiz olduğu için özsermayeye serbest nakit akımları yöntemi kullanılır (Damodaran, 2002). Yeteri kadar borçlanan, sermaye yatırımları ile işletme sermayesi ihtiyacını belli bir finansal yapı çerçevesinde karşılayan işletmelerde firmaya serbest nakit akımları özsermayeye serbest nakit akımlarından daha fazla olmaktadır (Ercan vd., 2008: 4).

2.1.2. Adım 2: Sermaye Yapısının Belirlenmesi

Firma değerlemesi bakımından ele alındığında ise sermaye yapısındaki değişiklikler firmanın ağırlıklı ortalama sermaye maliyetini etkileyeceğinden önem arz etmektedir. Çünkü firmaların finansal yapısı değiştikçe sahip olduğu riski de değiştirmektedir. Sermaye yapısı hesaplanırken genelde borç ve özsermayenin piyasa değeri kullanılır. Ancak firmanın borçlarının herhangi bir piyasa değerinin olmadığı durumlarda defter değeri esas alınır. Eğer borcun defter değeri kullanılırsa sermaye yapısı hesaplanırken özsermayenin de defter değeri baz alınmalıdır. Bir firmanın sermaye yapısı firma değerlemesi bakımından toplam finansal borçlarının özsermayeye oranıdır (Myers, 2001).

2.1.3. Adım 3: Özsermayenin Maliyetinin Hesaplanması

İndirgenmiş nakit akımları modeline göre,firmaya olan serbest nakit akımları iskonto edilirken ağırlıklı ortalama sermaye maliyeti, özsermayeye olan serbest nakit akımları hesaplanırken iskonto oranı olarak özsermaye maliyeti kullanılır. Dolayısıyla hangi yöntem kullanılırsa kullanılsın firmanın özsermaye maliyetinin tespit edilmesi gerekmektedir. Genellikle özsermaye maliyeti, sermaye varlıkları fiyatlama modeli ve arbitraj fiyatlama modeline göre tahmin edilebilir (Fernandez, 2010). Bu çalışmada firmaların özsermaye maliyetleri sermaye varlıkları fiyatlama modeli kullanılarak hesaplanmıştır.

2.1.4. Adım 4: Borçlanma Maliyetinin Hesaplanması

Firmaların borçlanma maliyetleri iskonto oranı olarak kullanılmakta olup, bu maliyetler hesaplanırken geçmiş oranlar değil, cari borçlanma oranları, diğer bir ifadey-

le marjinal borçlanma maliyeti oranları esas alınmalıdır. Çünkü firma değerlendirilmesinde geleceğe ilişkin tahminler yapılmakta olup, geçmiş yıl borçlanma maliyetleri baz alınırsa değerlendirme çalışması tutarsız olacaktır. Genel anlamda borçlanma maliyetleri hesaplanırken defter değeri, tahvil getirisi ve sentetik derecelendirme yöntemleri kullanılabilir (Damodaran, 2006). Bu çalışmada sentetik⁴ derecelendirme yöntemi kullanılmıştır. Bu yöntemde şirketin faiz ödeme gücü (FVÖK/finansman gideri) hesaplanır. Hesaplanan bu değer baz alınarak, risksiz faiz oranına ek bir faiz (spread) eklenerek firma için borç maliyeti tahmin edilmektedir.

2.1.5. Adım 5: İskonto Oranı Belirlenmesi

Firmaların gerek planladıkları yatırım projeleri için, gerekse değerlendirme çalışmaları için tahmin edilen nakit akışlarının uygun bir iskonto oranıyla indirgenmesi önem arz etmektedir (Estrada, 2000). Özsermayeye serbest nakit akımları için özsermaye maliyeti kullanılırken firmaya serbest nakit akımları için ağırlıklı ortalama sermaye maliyeti kullanılır. Firmaya serbest nakit akımları değerlendirilirken ağırlıklı ortalama sermaye maliyetinin esas alınmasının nedeni, özsermayeye göre hesaplanan nakit akışlarıyla firmaya olan nakit akışlarının aynı tutarlarda olmasını sağlamaktır. Ağırlıklı ortalama sermaye maliyeti, aynı zamanda yatırımcılar tarafından beklenen en az getiri oranıdır (Fernandez, 2010).

Ağırlıklı ortalama sermaye maliyeti aşağıdaki gibi hesaplanır (Fernandez, 2007):

$$AOSM = \frac{D}{D+E} * K_e + \frac{E}{E+D} * K_d(1-t) \quad [1]$$

Bu formülde D: Borcun piyasa değeri, E: Özsermayenin piyasa değeri, K_e: Özsermayenin maliyeti, K_d:Borcun maliyeti, t: Vergi oranı olarak gösterilmektedir.

2.1.6. Adım 6: Devam Eden Değer

Borsada işlem gören firmaların ömürlerinin sonsuz olduğu varsayılmaktadır. Dolayısıyla sonsuza kadarki nakit akımları tahmin etmek mümkün olmadığından, bu nakit akışlarını temsil ettiği düşünülen devam eden değer (terminal değer) hesaplanmaktadır. Firma değerlendirme çalışmalarında nakit akışlarının 10-15 yıllık projeksiyonları yapılmakta daha sonraki dönem için ise firmanın nakit akımlarının sabit bir büyüme oranında devam edeceği varsayılmaktadır. Sabit büyüme oranı hiçbir şekilde ülke ekonomisinin büyüme oranından fazla olmamalıdır (Damodaran, 2006).

$$\text{Devam Eden Değer} = \frac{\text{Nakit Akımları}}{\text{İskonto oranı} - \text{Büyüme oranı}} \quad [2]$$

⁴ Yöntemin uygulamasını görmek için bkz. İvgen, H. (2003). *Şirket Değerleme*. İstanbul: Finnet Yayın.

2.1.7. Adım 7: Net İşletme Sermayesi

Firma değerlemesi penceresinden bakıldığında net işletme sermayesi hesaplanırken dönen varlıklar grubundaki hazır değerler kalemi dikkate alınmaz. Bunun nedeni firmanın kasasında bulunan nakdi tutarın her gün işletmenin esas faaliyetleri için kullanılmamasıdır. Bununla beraber indirgenmiş nakit akımları yönteminde finansal borçlar, tahmin edilen piyasa değerinden çıkartılarak firmanın özsermaye değerine ulaşılır. Çift kayıt hatasına düşmemek için firmanın finansal borçları net işletme sermayesi hesaplanırken dikkate alınmaz. Dolayısıyla firma değerlemesinde net işletme sermayesi aşağıdaki formül yardımıyla hesaplanır (İvgen, 2003: 46-47) :

Net İşletme Sermayesi = (Dönen Varlıklar- Nakit) - (Kısa vadeli yabancı kaynaklar - Finansal Borçlar)

3. Veri

İndirgenmiş nakit akımları yönteminde firmaların geçmiş yıl bilançoları, gelir tabloları ve nakit akış tabloları kullanılmaktadır. Söz konusu firmaların finansal tabloları BIST'nin internet sitesinden 2005-2009 yılları arasında 5 dönemi kapsayacak şekilde yıllık olarak temin edilmiştir. Sadece Aksa Enerji Üretim A.Ş'nin 2007-2009 dönemi için 3 yıllık verilerine ulaşılabilmektedir. Firmanın mali tabloları finansal oranlar analizi kapsamında değerlendirilerek her bir firma için ayrı ayrı varsayımlar geliştirilmiştir.

4. Çalışmanın Kısıtları

Değerleme çalışmaları için 2009 yılı baz alınmıştır. 2009 yılının baz alınmasının nedeni çalışmanın yapıldığı tarihte en son olarak 2010 yılı bilançolarının yayımlanmasıdır. Dolayısıyla 2009 yılı referans alınarak 10 yıllık nakit akımları projeksiyonu yapılmış ve elde edilen sonuçlar firmaların 2010 yılı borsa performansları ile karşılaştırılmıştır. Bu kapsamda çalışmada 2005-2009 dönemi bilanço verilerine dayanarak varsayımlarda bulunulduğu ve BIST-ELEKTRİK endeksinde uygulandığı için elde edilen sonuçlar genellenemez.

5. Ampirik Uygulama

5.1. Aksa Enerji Üretim A.Ş İndirgenmiş Nakit Akımlarına Göre Değerleme

Varsayımlar

- Hem finansal oranlar analizi hem de beklenen enflasyon oranları dikkate alınarak, 10 yıllık zaman diliminde şirketin satışlarının azalarak artan bir seyir izleyeceği öngörülmüş ve hesaplamalar TL para birimi cinsinden yapılmıştır.
- Şirketin yıllık faaliyet giderlerinin satışlara oranı %5'tir.

- Şirketin yıllık amortisman tutarının satışlara oranı %15 olmakla beraber kıdem tazminatları söz konusu tutarlara kıyasla çok düşük olduğu için analizde ihmal edilmiştir.
- Şirketin yıllık yatırım tutarlarının satışlara oranı %10' dur
- Net borçlanma tahmini yapılırken kar dağıtımını ihmal edilmiştir.
- Net işletme sermayesi satışların %35'i oranındadır.
- Firmanın özsermaye maliyeti %10 olarak hesaplanmıştır.
- Firmanın ağırlıklı ortalama sermaye maliyeti %11 olarak hesaplanmıştır.
- Vergi oranı %20 olarak varsayılmıştır.
- Devam eden büyüme oranı %4 olarak varsayılmıştır.

Aksa Enerji Üretim A.Ş'nin özsermayeye göre hesaplanan nakit akımları özsermaye maliyeti ile bugüne indirgenmiştir. Söz konusu tutara firmanın terminal değeri eklenmiş ve özkaynakların tahmini piyasa değeri 2.190.523.057 TL olarak hesaplanmıştır. Bu tahmini değer firmanın borsada işlem gören hisse senedi sayısına bölünerek bir adet hisse senedinin piyasa değerinin 3.98 TL olması gerektiği sonucuna ulaşılmıştır.

Aksa Enerji Üretim A.Ş'nin firmaya göre hesaplanan nakit akımları ise ağırlıklı ortalama sermaye maliyeti ile bugüne indirgenmiştir. Bu tutara firmanın sahip olduğu nakit mevcudu ve faaliyet dışı varlıklar eklenip, finansal borçlar ve azınlık hakları çıkartılarak özkaynakların tahmini piyasa değeri 2.144.209.204 TL olarak hesaplanmıştır. Söz konusu tutar firmanın borsada işlem gören hisse senedi sayısına bölünerek bir adet hisse senedinin piyasa değerinin 3.90 TL olması gerektiği sonucuna ulaşılmıştır.

5.2. Akenerji A.Ş İndirgenmiş Nakit Akımlarına Göre Değerleme

Varsayımlar

- Hem finansal oranlar analizi hem de beklenen enflasyon oranları dikkate alınarak, 10 yıllık zaman diliminde şirketin satışlarının azalarak artan bir seyir izleyeceği öngörülmüş ve hesaplamalar TL para birimi cinsinden yapılmıştır.
- Şirketin yıllık faaliyet giderlerinin satışlara oranı %6'tir.
- Şirketin yıllık amortisman tutarının satışlara oranı %12 olmakla beraber kıdem tazminatları söz konusu tutarlara kıyasla çok düşük olduğu için analizde ihmal edilmiştir.
- Şirketin yıllık yatırım tutarlarının satışlara oranı %10' dur
- Net borçlanma tahmini yapılırken kar dağıtımını ihmal edilmiştir.
- Net işletme sermayesi satışların %10'u oranındadır.
- Firmanın özsermaye maliyeti %9 olarak hesaplanmıştır.
- Firmanın ağırlıklı ortalama sermaye maliyeti %10 olarak hesaplanmıştır.

- Vergi oranı %20 olarak varsayılmıştır.
- Devam eden büyüme oranı %4 olarak varsayılmıştır

Akenerji A.Ş'nin özsermayeye göre hesaplanan nakit akımları özsermaye maliyeti ile bugüne indirgenmiştir. Söz konusu tutara firmanın terminal değeri eklenmiş ve özkaynakların tahmini piyasa değeri 186.957.866 TL olarak hesaplanmıştır. Bu tahmini değer firmanın borsada işlem gören hisse senedi sayısına bölünerek bir adet hisse senedinin piyasa değerinin 3.68 TL olması gerektiği sonucuna ulaşılmıştır.

Akenerji Üretim A.Ş'nin firmaya göre hesaplanan nakit akımları ise ağırlıklı ortalama sermaye maliyeti ile bugüne indirgenmiştir. Bu tutara firmanın sahip olduğu nakit mevcudu ve faaliyet dışı varlıklar eklenip, finansal borçlar ve azınlık hakları çıkartılarak özkaynakların tahmini piyasa değeri 925.610.195 TL olarak hesaplanmıştır. Söz konusu tutar firmanın borsada işlem gören hisse senedi sayısına bölünerek bir adet hisse senedinin piyasa değerinin 14.17 TL olması gerektiği sonucuna ulaşılmıştır. İki yöntemle göre hesaplanan tahmini değerler arasındaki büyük farkın nedeni firmanın nakit mevcudunun ve sahip olduğu faaliyet dışı varlıkların yüksek olmasıdır.

5.3. Aksu Enerji A.Ş İndirgenmiş Nakit Akımlarına Göre Değerleme

Varsayımlar

- Hem finansal oranlar analizi hem de beklenen enflasyon oranları dikkate alınarak, 10 yıllık zaman diliminde şirketin satışlarının azalarak artan bir seyir izleyeceği öngörülmüş ve hesaplamalar TL para birimi cinsinden yapılmıştır.
- Şirketin yıllık faaliyet giderlerinin satışlara oranı %10 'dur.
- Şirketin yıllık amortisman tutarının satışlara oranı %15 olmakla beraber kıdem tazminatları söz konusu tutarlara kıyasla çok düşük olduğu için analizde ihmal edilmiştir.
- Şirketin yıllık yatırım tutarlarının satışlara oranı %5' tir.
- Net borçlanma tahmini yapılırken kar dağıtımı ihmal edilmiştir.
- Net işletme sermayesi satışların %60'ı oranındadır.
- Firmanın özsermaye maliyeti %8 olarak hesaplanmıştır.
- Firmanın ağırlıklı ortalama sermaye maliyeti %8 olarak hesaplanmıştır.
- Vergi oranı %20 olarak varsayılmıştır.
- Devam eden büyüme oranı %4 olarak varsayılmıştır.

Aksu Enerji A.Ş'nin özsermayeye göre hesaplanan nakit akımları özsermaye maliyeti ile bugüne indirgenmiştir. Söz konusu tutara firmanın terminal değeri eklenmiş ve özkaynakların tahmini piyasa değeri 26.593.833 TL olarak hesaplanmıştır. Bu tahmini değer firmanın borsada işlem gören hisse senedi sayısına bölünerek bir

adet hisse senedinin piyasa değerinin 3.18 TL olması gerektiği sonucuna ulaşılmıştır.

Aksu Enerji A.Ő'nin firmaya göre hesaplanan nakit akımları ise ağırlıklı ortalama sermaye maliyeti ile bugüne indirgenmiştir. Bu tutara firmanın sahip olduğu nakit mevcudu ve faaliyet dışı varlıklar eklenip, finansal borçlar ve azınlık hakları çıkartılarak özkaynakların tahmini piyasa değeri 33.745.908 TL olarak hesaplanmıştır. Söz konusu tutar firmanın borsada işlem gören hisse senedi sayısına bölünerek bir adet hisse senedinin piyasa değerinin 4.04 TL olması gerektiği sonucuna ulaşılmıştır.

iki yönteme göre hesaplanan tahmini değerler arasındaki farkın nedeni firmanın baz yıl olan 2009 yılında finansal borcunun olmamasıdır.

5.4. Ayen Enerji A.Ő İndirgenmiş Nakit Akımlarına Göre Değerleme

Varsayımlar

- Hem finansal oranlar analizi hem de beklenen enflasyon oranları dikkate alınarak, 10 yıllık zaman diliminde Şirketin satışlarının azalarak artan bir seyir izleyeceği ngrlmŐ ve hesaplamalar TL para birimi cinsinden yapılmıştır.
- Şirketin yıllık faaliyet giderlerinin satışlara oranı %5'tir.
- Şirketin yıllık amortisman tutarının satışlara oranı %10 olmakla beraber kıdem tazminatları söz konusu tutarlara kıyasla çok düşük olduğu için analizde ihmal edilmiştir.
- Şirketin yıllık yatırım tutarlarının satışlara oranı %15' tir.
- Net borçlanma tahmini yapılırken kar dağıtımı ihmal edilmiştir.
- Net işletme sermayesi satışların %50' si oranındadır.
- Firmanın zsermaye maliyeti %9 olarak hesaplanmıştır.
- Firmanın ağırlıklı ortalama sermaye maliyeti %8 olarak hesaplanmıştır.
- Vergi oranı %20 olarak varsayılmıştır.
- Devam eden büyüme oranı %4 olarak varsayılmıştır

Ayen Enerji A.Ő'nin özsermayeye göre hesaplanan nakit akımları zsermaye maliyeti ile bugüne indirgenmiştir. Söz konusu tutara firmanın terminal değeri eklenmiş ve özkaynakların tahmini piyasa değeri 232.637.218 TL olarak hesaplanmıştır. Bu tahmini değer firmanın borsada işlem gören hisse senedi sayısına bölünerek bir adet hisse senedinin piyasa değerinin 1.94 TL olması gerektiği sonucuna ulaşılmıştır.

Ayen Enerji A.Ő'nin firmaya göre hesaplanan nakit akımları ise ağırlıklı ortalama sermaye maliyeti ile bugüne indirgenmiştir. Bu tutara firmanın sahip olduğu nakit mevcudu ve faaliyet dışı varlıklar eklenip, finansal borçlar ve azınlık hakları çıkartılarak özkaynakların tahmini piyasa değeri 347.216.726 TL olarak hesaplanmıştır.

Söz konusu tutar firmanın borsada işlem gören hisse senedi sayısına bölünerek bir adet hisse senedinin piyasa değerinin 2.90 TL olması gerektiği sonucuna ulaşılmıştır. İki yöntemle göre hesaplanan tahmini değerler arasındaki farkın nedeni firmaya göre hesaplanan nakit akımlardaki esas faaliyet karından düzeltilmiş vergilerin çıkartılması sonucu hesaplanan değer tahmin dönemi boyunca firma lehine artmasıdır.

5.5. Zorlu Enerji Elektrik Üretim A.Ş İndirgenmiş Nakit Akımları

Varsayımlar

- Hem finansal oranlar analizi hem de beklenen enflasyon oranları dikkate alınarak, 10 yıllık zaman diliminde şirketin satışlarının azalarak artan bir seyir izleyeceği öngörülmüş ve hesaplamalar TL para birimi cinsinden yapılmıştır.
- Şirketin yıllık faaliyet giderlerinin satışlara oranı % 10' dur.
- Şirketin yıllık amortisman tutarının satışlara oranı %15 olmakla beraber kıdem tazminatları söz konusu tutarlara kıyasla çok düşük olduğu için analizde ihmal edilmiştir.
- Şirketin yıllık yatırım tutarlarının satışlara oranı %15' tir.
- Net borçlanma tahmini yapılırken kar dağıtımını ihmal edilmiştir.
- Net işletme sermayesi satışların %20'si oranındadır.
- Firmanın özsermaye maliyeti %11 olarak hesaplanmıştır.
- Firmanın ağırlıklı ortalama sermaye maliyeti %13 olarak hesaplanmıştır.
- Vergi oranı %20 olarak varsayılmıştır.
- Devam eden büyüme oranı %4 olarak varsayılmıştır.

Zorlu Enerji A.Ş'nin özsermayeye göre hesaplanan nakit akımları özsermaye maliyeti ile bugüne indirgenmiştir. Söz konusu tutara firmanın terminal değeri eklenmiş ve özkaynakların tahmini piyasa değeri 1.833.111.406 TL olarak hesaplanmıştır. Bu tahmini değer firmanın borsada işlem gören hisse senedi sayısına bölünerek bir adet hisse senedinin piyasa değerinin 6.51 TL olması gerektiği sonucuna ulaşılmıştır.

Zorlu Enerji A.Ş'nin firmaya göre hesaplanan nakit akımları ise ağırlıklı ortalama sermaye maliyeti ile bugüne indirgenmiştir. Bu tutara firmanın sahip olduğu nakit mevcudu ve faaliyet dışı varlıklar eklenip, finansal borçlar ve azınlık hakları çıkartılarak özkaynakların tahmini piyasa değeri -110.474.743 TL olarak hesaplanmıştır. Söz konusu tutar firmanın borsada işlem gören hisse senedi sayısına bölünerek bir adet hisse senedinin piyasa değerinin -0.39 TL olması gerektiği sonucuna ulaşılmıştır. İki yöntemle göre hesaplanan tahmini değerler arasındaki farkın nedeni firmanın baz alınan 2009 yılındaki finansal borçlarıdır. Bu tutar firmaya göre hesaplanan nakit akımlarının bugünkü değerinden çıkartıldığı için özkaynakların tahmini piyasa

değeri -110.474.743 TL olarak hesaplanmış dolayısıyla hissenin senedinin fiyatı anlamsız olarak negatif çıkmıştır.

6. Sonuç

Hisse senedi yatırımcıları için en önemli bilgi yatırım yapmayı düşündükleri hisse senetlerinin cari ve gelecekteki değeridir. Firma değerlemesi çalışmaları bu nokta da şirketlerin hisse senetlerinin olması gereken fiyat seviyelerini tespit ederek yatırımcıların bilgi sahibi olmasını sağlar. Piyasada değerlendirme çalışmaları için en çok başvurulan yöntem indirgenmiş nakit akımları yöntemidir. Bu yöntemde, şirketlerin geleceğe dönük faaliyetlerinden elde etmesi beklenen nakit akımları belli bir iskonto oranı ile bugüne indirgenerek şirket değerine ulaşılmaktadır. İndirgenmiş nakit akımları yöntemi firmaya ve özsermayeye göre olmak üzere iki farklı nakit akışına dayanarak yapılmaktadır. BIST enerji sektöründe işlem gören firmalar için uygulanan söz konusu değerlendirme yöntemlerinin sonuçları aşağıda sunulmuştur.

Şirket Değerleme Yöntemleri	Ak	Aksa	Aksu	Ayen	Zorlu
	Enerji A.Ş	Enerji A.Ş	Enerji A.Ş	Enerji A.Ş	Enerji A.Ş
Özsermayeye Göre Nakit Akımlar	3.68	3.98	3.18	1.94	6.51
Firmaya Göre Nakit Akımları	14,17	3.90	4.04	2.90	-0.39
2010 Yılı Borsa Performansı	3.02 – 4.86	4.46 - 5.54	3.80- 6.44	2.12-3.60	2.45-3.38

Bu bilgilere göre Ak Enerji A.Ş için özsermayeye göre nakit akımları, Aksu Enerji A.Ş ve Ayen Enerji A.Ş için firmaya göre nakit akımları, 2010 yılı borsadaki fiyat aralıkları hakkında isabetli sonuçlar vermiştir. Aksa Enerji ve Zorlu Enerji şirketlerinin 2010 yılı fiyat hareketleri için uygulanan hiçbir değerlendirme yöntemi tutarlı bir sonuç vermemiştir.

İlgili şirketlerin indirgenmiş nakit akımları analiz edilirken dikkat çeken nokta, bütün şirketlerde amortisman tutarlarının nakit akışlarının miktarını belirlemede en önemli unsur olmasıdır. Bunun nedeni şirketlerin bilançolarındaki duran varlık yatırımlarıdır. Dolayısıyla, yapılmakta olan yatırımlar firmalar için en önemli nakit çıkışı kalemi iken, amortisman kalemi aynı ölçüde firmaya nakit girişi sağlayan en önemli kalemdir.

Firma değerlendirme çalışmaları ve bu çalışmalarda kullanılan yöntemler hem subjektif olup hem de çeşitli varsayımlara dayanır. Dolayısıyla analizi yapan kişinin öngörülerini ya da varsayımlar değiştiği zaman değerlendirme çalışmalarının sonuçları da değişecektir. Bu bağlamda yatırımcıların söz konusu sektör için, her bir değerlendirme yöntemine göre bulunan sonuçlara belirli ağırlıklandırma yaparak bir fiyat aralığına ulaşmaları, ve bu fiyat aralığına göre yatırım kararı vermeleri rasyonel bir davranış olacaktır.

Ek-1: Tablo 1: Akxa Enerji Üretim A.Ş Özsermayeye Göre İndirgenmiş Nakit Akımları

TL	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	TerminalYil
Satışlardaki Büyüme Oranı	15%	15%	12%	12%	10%	9%	8%	6%	6%	4%	4%
Net Satışlar	1009225596	1160609436	1299882568	1455868476	1601455324	1745586303	1885233207	1998347200	2118248032	2202977953	
Satılan Malın Maliyeti(-)	756919197	870457077	974911926	1091501357	1201091493	1309189727	1413924905	1498760400	1588686024	1652233465	
Brüt Kar	252306399	290152359	324970642	363967119	400363831	436396576	471308302	499586800	529562008	550744488	
Faaliyet Giderleri(-)	50461280	58030472	64994128	72793424	80072766	87279315	94261660	99917360	105912402	110148898	
Faaliyet Kar Marjı	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	
Esas Faaliyet Karı	201845119	232121887	259976514	291173695	320291065	349117261	377046641	399669440	423649606	440595591	
Diğer Gelirler(+)	6055354	6963657	7799295	8735211	9608732	10473518	11311399	11990083	12709488	13217868	
Diğer Giderler (-)	2018451	2321219	2599765	2911737	3202911	3491173	3770466	3996694	4236496	4405956	
Faiz Vergi Öncesi Kar	205882022	236764325	265176044	296997169	326696886	356099606	384587574	407662829	432122598	449407502	
Faiz Gideri(-)	10294101	11838216	13258802	14849858	16334844	17804980	19229379	20383141	21606130	22470375	
Vök	195587921	224926109	251917242	282147311	310362042	338294625	365358196	387279687	410516469	426937127	
Vergi (-)	39117584	44985222	50388348	56429462	62072408	67658925	73071639	77455937	82103294	85387425	
Net Dönem Karı	156470336	179940887	201533793	225717849	248289633	270635700	292286556	309823750	328413175	341549702	355211690
(+) Amortisman Gideri	151388839	174091415	194982385	218380271	240218299	261837945	282784981	299752080	317737205	330446693	
(-) Sermaye Harcamaları	100922560	116060944	129988257	145586848	160145532	174558630	188523321	199834720	211824803	220297795	
(-) İşletme Sermayesi Değişimi	160452342	75691920	69636566	77992954	72793424	72065490	69823452	56556996	59950416	42364961	
(+/-) Net Borçlanma	-339580928	-211479187	-242155124	-271213738	0	0	0	0	0	0	
Ösna	-293101654	-49199748	-45263768	-50695420	255568976	285849526	316724765	353184114	374375160	409333639	425706984
Ösna'nın Bugünkü Değeri	-261697905	-39221738	-32217856	-32217856	145016700	144820266	143270199	142645140	135003436	131794477	477194862
Devam Eden Değer											1713328195
Özkaynakların Tahmini Piyasa Değeri											2190523057
Piyasadaki Hisse Senedi Adedi											550000000
Bir Adet Hisse Senedinin Fiyatı											3.98

Ek-3: Tablo 3: Akenerji A.Ş Özsermayeye Göre İndirgenmiş Nakit Akımları

TL	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	TerminalYıl
Satışlardaki Büyüme Oranı	12%	9%	8%	7%	7%	7%	7%	5%	4%	4%	4%
Net Satışlar	519395538	566141136	611432427	654232697	700028986	745530870	793990377	833689895	867037491	901718991	
Satılan Malın Maliyeti (-)	441486207	481219966	519717563	556097793	595024638	633701240	674891820	708636411	736981868	766461142	
Brüt Kar	77909331	84921170	91714864	98134905	105004348	111825631	119098556	125053484	130055624	135257849	
Faaliyet Giderleri (-)	31163732	33968468	36685946	39253962	42001739	44731852	47639423	50021394	52022249	54103139	
Faaliyet Kar Marjı	9%	9%	9%	9%	9%	9%	9%	9%	9%	9%	
Esas Faaliyet Karı (Efk)	46745598	50952702	55028918	58880943	63002609	67097778	71459134	75032091	78033374	81154709	
Diğer Gelirler (+)	31163732	33968468	36685946	39253962	42001739	44731852	47639423	50021394	52022249	54103139	
Diğer Giderler (-)	25969777	28307057	30571621	32711635	35001449	37276544	39699519	41684495	43351875	45085950	
Faiz Vergi Öncesi Kar	51939554	56614114	61143243	65423270	70002899	74553087	79399038	83368990	86703749	90171899	
Faiz Gideri	15581866	16984234	18342973	19626981	21000870	22365926	23819711	25010697	26011125	27051570	
Vök	36357688	39629880	42800270	45796289	49002029	52187161	55579326	58358293	60692624	63120329	
(-) Vergi	7271538	7925976	8560054	9159258	9800406	10437432	111115865	11671659	12138525	12624066	
Net Dönem Karı	29086150	31703904	34240216	36637031	39201623	41749729	44463461	46686634	48554100	50496263	52516114
(+) Amortisman Gideri	62327465	67936936	73371891	78507924	84003478	89463704	95278845	100042787	104044499	108206279	
(-) Sermaye Harcamaları	51939554	56614114	61143243	65423270	70002899	74553087	79399038	83368990	86703749	90171899	
(-) İşletme Sermayesi Değişimi	-40734361	4674560	4529129	4280027	4579629	4550188	4845951	3969952	3334760	3468150	
(+/-) Net Borçlanma	72023973	-29774392	-30990344	-39163622	-41423061	-42215132	-45084121	-48148090	-56719373	-58988148	
Ösna	152232395	8577774	10949391	6278036	7199513	9895026	10413197	11242390	5840716	6074345	6317319
Ösna'nın Bugünkü Değeri	139662748	7219741	8454939	4447519	4679189	5900081	5696375	5642176	2689228	2565869	186957866
Devam Eden Değer											53370074
Özkaynakların Tahmini Piyasa Değeri											240327940
Piyasadaki Hisse Senedi Adedi											65340000
Bir Adet Hisse Senedinin Fiyatı											3.68

Ek-5: Tablo 5: Aksu Enerji A.Ş Özsermayeye Göre İndirgenmiş Nakit Akımları

TL	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	Terminal Yıl
Satışlardaki Büyüme Oranı	10%	10%	8%	8%	7%	6%	6%	5%	5%	4%	4%
Net Satışlar	3230204	3553224	3837482	4144481	4434594	4700670	4982710	5231846	5493438	5713176	
Satılan Malın Maliyeti	1776612	1954273	2110615	2279464	2439027	2585369	2740491	2877515	3021391	3142247	
Brüt Kar	1453592	1598951	1726867	1865016	1995568	2115302	2242220	2354331	2472047	2570929	
Faaliyet Giderleri	323020	355322	383748	414448	443459	470067	498271	523185	549344	571318	
Faaliyet Kar Marjı	35%	35%	35%	35%	35%	35%	35%	35%	35%	35%	
Esas Faaliyet Karı	1130571	1243629	1343119	1450568	1552108	1645235	1743949	1831146	1922703	1999611	
Diğer Gelirler	32302	35532	38375	41445	44346	47007	49827	52318	54934	57132	
Diğer Giderler	323020	355322	383748	414448	443459	470067	498271	523185	549344	571318	
Faiz Vergi Öncesi Kar	839853	923838	997745	1077565	1152995	1222174	1295505	1360280	1428294	1485426	
Faiz Gideri	-484531	-532984	-575622	-621672	-665189	-705101	-747407	-784777	-824016	-856976	
Vök	1324384	1456822	1573368	1699237	1818184	1927275	2042911	2145057	2252310	2342402	
Vergi (-)	264877	291364	314674	339847	363637	385455	408582	429011	450462	468480	
Net Dönem Karı	1059507	1165458	1258694	1359390	1454547	1541820	1634329	1716045	1801848	1873922	1948878
(+) Amortisman Gideri	484531	532984	575622	621672	665189	705101	747407	784777	824016	856976	
(-) Sermaye Harcamaları	161510	177661	191874	207224	221730	235034	249136	261592	274672	285659	
(-) İşletme Sermayesi Değişimi	734137	917672	1147089	1433862	1433862	1290476	1484047	1137769	1251546	688350	
(+/-) Net Borçlanma	5426921	-1337246	-1413025	-1487065	-1611234	0	0	0	0	0	
Ösna	6075311	-734137	-917672	-1147089	-1147089	721411	648553	1101461	1099645	1756889	1827164
Ösna'nın Bugünkü Değeri	5625288	-629404	-728477	-843145	-780690	454611	378424	595085	550096	813779	5435568
Devam Eden Değer											21158265
Özkaynakların Tahmini Piyasa Değeri											26593833
Piyasadaki Hisse Senedi Adedi											8352000
Bir Adet Hisse Senedinin Fiyatı											3.18

Ek-7: Tablo 7: Ayen Enerji A.Ş Firmaya Göre İndirgenmiş Nakit Akımları

TL	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	Terminal Yıl
Satışlardaki Büyüme Oranı	12%	10%	10%	8%	8%	7%	7%	6%	5%	5%	4%
Net Satışlar	126708226	139379049	153316954	165582310	178828895	191346918	204741202	217025674	227876958	239270806	
Satılan Malın Maliyeti(-)	69689525	76658477	84324325	91070271	98355892	105240805	112607661	1193664121	125332327	131598943	
Brüt Kar	57018702	62720572	68992629	74512040	80473003	86106113	92133541	97661553	102544631	107671863	
Faaliyet Giderleri(-)	6335411	6968952	7665848	8279116	8941445	9567346	10237060	10851284	11393848	11963540	
Faaliyet Kar Marjı	40%	40%	40%	40%	40%	40%	40%	40%	40%	40%	
Esas Faaliyet Karı	50683291	55751620	61326782	66232924	71531558	76538767	81896481	86810270	91150783	95708322	
Diğer Gelirler (+)	3801247	4181371	4599509	4967469	5364867	5740408	6142236	6510770	6836309	7178124	
Diğer Giderler (-)	6968952	7665848	8432432	9107027	9835589	10524080	11260766	119366412	12533233	13159894	
Faiz Vergi Öncesi Kar	47515585	52267143	57493858	62093366	67060836	71755094	76777951	81384628	85453859	89726552	
Faiz Gideri(-)	12670823	13937905	15331695	16558231	17882890	19134692	20474120	21702567	22787696	23927081	
Vökö	34844762	38329238	42162162	45535135	49177946	52620402	56303831	59682060	62666163	65799472	
Vergi (-)	6968952	7665848	8432432	9107027	9835589	10524080	11260766	119366412	12533233	13159894	
Net Dönem Karı	27875810	30663391	33729730	36428108	39342357	42096322	45043064	47745648	50132931	52639577	54745160
(+) Amortisman Gideri	12670823	13937905	15331695	16558231	17882890	19134692	20474120	21702567	22787696	23927081	
(-) Sermaye Harcamaları	19006234	20906857	22997543	24837347	26824334	28702038	30711180	32553851	34181544	35890621	
(-) İşletme Sermayesi Değişimi	77916988	-48646908	16291058	14661952	16861245	19390431	14865997	16352597	8993928	9443625	
(+/-) Net Borçlanma	-20473464	-22698633	-24968496	-27185053	-29359857	-31545179	-33753342	0	0	0	
Ösna	-76850053	49642714	-15195672	-13698012	-15820190	-18406635	-13813335	20541767	29745154	31232412	32481709
Ösna'nın Bugünkü Değeri	-70504636	41783279	-11733847	-9704017	-10282038	-10975275	-7556367	10309220	13695495	13192908	-41775277
Devam Eden Değer											274412495
Özkaynakların Tahmini Piyasa Değeri											232637218
Piyasadaki Hisse Senedi Adedi											119610000
Bir Adet Hisse Senedinin Fiyatı											1,94

Ek-9: Tablo 9: Zorlu Enerji Elektrik Üretim A.Ş Özsermayeye Göre İndirgenmiş Nakit Akımları

TI	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	Terminal Yıl
Satışlardaki Büyüme Oranı	12%	11%	10%	9%	8%	7%	6%	5%	5%	5%	4%
Net Satışlar	613075680	680514005	748565405	815936292	881211195	942895979	999469737	1049443224	1101915386	1157011155	
Satılan Malin Mahiyetli(-)	459806760	510385504	561424054	611952219	660908396	707171984	749602303	787082418	826436539	867758366	
Brüt Kar	153268920	170128501	187141351	203984073	220302799	235723995	249867434	262360806	275478846	289252789	
Faaliyet Giderleri(-)	61307568	68051400	74856541	81593629	88121120	94289598	99946974	104944322	110191539	115701115	
Faaliyet Kar Marjı	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	
Esas Faaliyet Karı	91961352	102077101	112284811	122390444	132181679	141434397	149920461	157416484	165287308	173551673	
Diğer Gelirler(+)	13794203	15311565	16842722	18358567	19827252	21215160	22488069	23612473	247995096	26032751	
Diğer Giderler (-)	1839227	2041542	2245696	2447809	2643634	2828688	2998409	3148330	3305746	3471033	
Faiz Vergi Öncesi Kar	103916328	115347124	126881836	138301201	149365298	159820868	169410121	177880627	186774658	196113391	
Faiz Giderleri(-)	24523027	27220560	29942616	32637452	35248448	37715839	39978789	41977729	44076615	46280446	
Vök	79393301	88126564	96939220	105663750	114116850	122105029	129431331	135902898	142698042	149832945	
Vergi (-)	15878660	17625313	19387844	21132750	22823370	24421006	25886266	27180580	28539608	29966589	
Net Dönem Karı	63514640	70501251	77551376	84531000	91293480	97684023	103545065	108722318	114158434	1198666356	124661010
(+) Amortisman Gideri	91961352	102077101	112284811	122390444	132181679	141434397	149920461	157416484	165287308	173551673	
(-) Sermaye Harcamaları	91961352	226619046	260611903	286673093	315340403	346874443	374624398	397101862	412985937	429505374	
(-) İşletme Sermayesi Değişimi	18016360	19706004	22661905	17374127	19111540	21022694	18499970	14984976	10589383	11012958	
(+/-) Net Borçlanma	851016234	124914170	142103279	152196497	163680806	1769332010	186883193	192599101	199078715	205756295	
Ösna	896514515	51167471	48665658	55070721	52704023	48153294	47224350	46651065	54949137	58655992	61002232
Ösna'nın Bugünkü Değeri	830106032	43867860	38632369	40478624	35869472	30344743	27554955	25204119	27488249	27169073	1126715496
Terminal Değeri (Devam Eden Değer)											706395910
Özkaynakların Tahmini Piyasa Değeri											183311406
Piyasadaki Hisse Senedi Adedi											281665000
Bir Adet Hisse Senedinin Fiyatı											6.51

Kaynaklar

Anderson, J. C. ve J. A. Narus, (1998), "Business marketing: Understand what customers value", Harvard Business Review, 76(6), 53– 65.

Bahadır, O. ve V. Demir (2007), "UFRS (TFRS)'deki Değerleme Ölçüleri Kapsamında Şirket Değerlemede Defter Değeri Yaklaşımı", Muhasebe ve Denetime Bakış Dergisi, (23): 65-79.

Bal, H. (2010), "Özkaynağa Nakit Akımı ve Firmaya (Projeye) Nakit Akımı Yöntemlerinin Bir Projeye Yatırım Kararında Farklı Sonuç Vermelerini Etkileyen Faktörler", İşletme Araştırmaları Dergisi, (1): 21-42.

Chambers, N. (2009), Firma Değerlemesi. İstanbul: Avcıol Basım Yayın.

Damodaran, A. (2001), Corporate Finance Theory and Practice. New Jersey: John Wiley & Sons Inc.

Damodaran, A. (2002), "Valuing Financial Service Firms", working paper. <http://people.stern.nyu.edu/adamodar/pdfiles/papers/finfirm09.pdf>, (Erişim 02.10.2012).

Damodaran, A. (2006), "Growth Rates and Terminal Value", <http://people.stern.nyu.edu/adamodar/pdfiles/ovhds/dam2ed/growthandterminalvalue.pdf>, (Erişim: 11.10.2010).

Damodaran, A. (2007), Valuation Approaches and Metrics: A Survey of the Theory and Evidence, Now publishers Inc.

Ercan, K. M. vd., (2008), İndirgenmiş Nakit akımları Yöntemi ile Firma Değerlemesi Özellikli Durumlar, Ankara: Gazi Kitabevi.

Ertuğrul, M. (2008), "Değer-Fiyat Ayrımı ve İşletme Değeri: Kuramsal Bir Bakış", Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İ.İ.B.F. (3): 143-154.

Estrada, J. (2000), "The Cost Of Equity in Emerging Markets: A Downside Risk Approach", Emerging Markets Quarterly, (4): 19-30.

Fama, E. F. and K. R. French. (1992), "The Cross-Section of Expected Stock Returns", Journal of Finance, 47(2), 427–465.

Fernandez, P. (2007), "Company Valuation Methods: The Most Common Errors in Valuations." Working paper. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.274973> (Erişim: 11.1.2010).

Fernandez, P. (2010), "WACC: Definition, Misconceptions and Errors" , Working paper. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1620871> (Erişim 02.10.2011).

İvgen, H. (2003), Şirket Değerleme. İstanbul: Finnet Yayın.

Karapınar, A. ve, F. Zaif. (2009),Uluslar arası Finansal Raporlama Standartları ile Uyumlu Finansal Analiz. Ankara: Gazi kitapevi.

Koller T, Goedgart, M., ., Wessel D. (2010), Valuation: Measuring and Managing the Value of Companies.New Jersey: John Wiley& Sons Inc.

Myers, C.S.(2001), "Capital Structure." Journal of Economic Perspectives, 15(2): 81–102.

Öztürk, M. B., (2004), “Finansal Performansın Ölçülmesinde Alternatif Bir Yöntem - Ekonomik Katma Değer”, Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, (18): 351-368.

Seyidoğlu, H. (1992), Ekonomik Terimler Ansiklopedik Sözlük. Ankara: Güzem Yayınları.

Üreten, A. ve K. M., Ercan (2000),Firma Değerinin Tespiti. Ankara: Gazi Kitapevi

Yılmaz, H. (2009), "İşletme Finansal Kararlarının Etkinliğini Artırmada Serbest Nakit Akımı Analizi: Kuramsal Bir Tartışma",Muhasebe ve Finansman Dergisi, (41):186-191.

<http://borsaistanbul.com/> (Erişim: 11.3.2013).

Ülkelerarası Büyüme Farklılıklarının Açıklanmasında Kurumsal Yapının Rolü: Panel Veri Analizi¹

Seyfettin ARTAN

Doç. Dr. Karadeniz Teknik Üniversitesi, İİBF,
İktisat Bölümü,
artan@ktu.edu.tr

Pınar HAYALOĞLU

Yrd. Doç. Dr. Gümüşhane Üniversitesi, İİBF,
İktisat Bölümü,
pinarhayaloglu@gumushane.edu.tr

Ülkelerarası Büyüme Farklılıklarının Açıklanmasında Kurumsal Yapının Rolü: Panel Veri Analizi

Özet

Neden bazı ülkeler diğer ülkelerden daha hızlı büyümektedir sorusu uzun yıllardır iktisatçıların tartıştığı temel konuların başında gelmektedir. Bu doğrultuda son yıllarda büyüme literatüründe öne çıkan görüş, ülkeler arası iktisadi büyüme farklılıklarının kurumsal yapı farklılıkları ile açıklanmasıdır. Bu çalışmada kurumsal yapının iktisadi büyüme üzerindeki etkisi 110 ülke için 2000-2009 yılları arasını kapsayan dönemde panel veri yöntemi kullanılarak araştırılmıştır. Kurumsal yapıyı temsil etmek üzere farklı göstergeler kullanılmıştır. Elde edilen sonuçlar, kurumsal yapının iktisadi büyüme üzerindeki etkisinin ülkelerin gelir düzeylerine göre değişme gösterdiğini ve özellikle gelişmiş olan ülkelerde iktisadi büyümenin önemli belirleyicilerinden biri olduğunu ortaya koymaktadır.

Anahtar Kelimeler: Kurumsal Yapı, Büyüme, Panel Veri Analizi

The Role of Institutional Structure Explaining the Growth Differences across Countries: Panel Data Analysis

Abstract

The question of why some countries grow faster than other countries is one of the main issues discussed by economists for many years. In recent years, institutional structure has been gaining increasing relevance in economic growth literature to explain growth differences across countries. In this study, the effects of institutional structure on economic growth analyzed for 110 countries using the panel data during the period 2000-2009 by using different indicators to represent the institutional structure. The results revealed that the effect of institutional structure on the economic growth differs by the development level. Moreover, institutional structure is one of the important determinants of economic growth especially in the developed countries.

Keywords: Institutional Structure, Growth, Panel Data Analysis

¹ Bu çalışma, Pınar HAYALOĞLU'nun "İktisadi Büyüme Sürecinde Kurumsal Yapının Rolü: Literatür ve Uygulama" başlıklı doktora tezinden üretilmiş olup, 1-3 Kasım 2012 tarihlerinde Türkiye Ekonomi Kurumu tarafından İzmir'de düzenlenmiş olan 3. Uluslararası Ekonomi Konferansında sunulan bildirinin yeniden gözden geçirilmiş ve düzenlenmiş halidir.

1. Giriş

Bütün ekonomilerin öncelikli amacı iktisadi büyümenin sağlanması ve sürekli kılınmasıdır. Bununla birlikte dünya üzerinde farklı büyüklüklerde ekonomiler söz konusudur. Tarihsel süreçte kimi ekonomiler çok hızlı büyürken, kimileri ise daha yavaş büyümüştür. Bu durum iktisadi büyümeyi iktisat biliminde üzerinde en çok durulan araştırma konusu haline getirmiştir. Bu doğrultuda tarihsel süreçte ülkeler arasındaki iktisadi büyüme farklılıklarını açıklamaya yönelik çeşitli büyüme teorileri ortaya atılmıştır. Geleneksel büyüme teorileri² iktisadi büyümenin belirleyicileri olarak daha çok fiziki sermaye, beşeri sermaye, teknolojik gelişme, nüfus artışı ve coğrafya gibi unsurları ele almışlardır. Bu teorilerden farklı bir görüşe sahip olan kurumsal iktisat yaklaşımı ise büyümeyi izah ederken geleneksel teorilerin üzerinde fazlaca durmadığı kurumsal farklılıklara vurgu yapmaktadır.

Kısaca, kurumsal iktisadi düşünce bağlamında ülkelerin farklı ekonomik performanslarının kurumsal yapılarındaki farklılıklarla açıklanabileceği öne sürülmüştür. Bu düşünceye göre; diğer büyüme teorilerinin, büyümenin belirleyicileri olarak öne sürmüş olduğu faktörler kurumlar ve kurumsal yapının sağlamış olduğu teşvikler sonucu belirlenen faktörlerdir. Yani söz konusu faktörler büyümenin nedeni değil sonucu olarak ele alınması gereken unsurlardır. Dolayısıyla bu yaklaşımda kurumlar ve kurumsal yapı büyüme analizlerinde odaklanması gereken temel noktayı oluşturmaktadır. Bu anlamda geleneksel büyüme teorileri, ekonomik aktörlerin davranışlarını şekillendiren kurumsal yapıyı dikkate almadıkları şeklinde eleştirilmektedirler.

Büyüme analizlerinde kurumsal değişkenlere odaklanan görüşü benimseyen araştırmacılar, çalışmalarında kurumsal yapıyı temsil etmek üzere farklı göstergeler kullanmışlardır. Ancak bu araştırmacıların çoğunlukla kurumsal yapıyı temsil etmek üzere tek bir kurumsal değişkene odaklandığı ve farklı kurumsal değişkenlerin etkisini aynı anda modellemedikleri dikkat çekmektedir. Ayrıca araştırmacıların genellikle iktisadi faktörlerin kurumsal yapı tarafından belirlendiği görüşünden yola çıkarak iktisadi değişkenleri modele dahil etmedikleri ve ülkeler arası gelir düzeyi farklılıklarını dikkate almadıkları görülmektedir.

Öncül literatürdeki bu boşluklara odaklanan çalışmada, farklı kurumsal yapıların ülkelerin iktisadi büyüme süreçlerinin açıklanmasındaki rolünün ortaya konulması amaçlanmıştır. Bu doğrultuda kurumsal yapının iktisadi büyüme üzerindeki etkisi farklı gelir düzeylerindeki ülkeler için panel veri yöntemi ile araştırılmıştır. Söz konusu ilişkinin modellenmesinde hem kurumsal hem de iktisadi değişkenler kul-

² Çalışmada; Klasik büyüme teorileri, Harrod-Domar büyüme modeli, Neo-klasik büyüme modeli ve içsel büyüme teorileri 'geleneksel büyüme teorileri' olarak ifade edilmiştir.

lanılmış ve böylece iktisadi büyümenin açıklanmasında hangi faktörün daha etkili olduğu analiz edilmiştir.

Çalışmanın devam eden bölümleri şu şekilde organize edilmiştir. İkinci bölümde kurumsal yapı ve iktisadi büyüme ilişkisi üzerinde durulmuş, üçüncü bölümde ise söz konusu ilişkiyi ele alan literatür sunulmuştur. Dördüncü bölümde kullanılan model ve veri seti tanıtılmıştır. Beşinci bölümde ampirik analiz ve bulgulara yer verilmiş olup bu bölümü sonuç ve değerlendirme kısmı takip etmiştir.

2. Kurumsal Yapı ve İktisadi Büyüme İlişkisi

Kurumlar en genel ifadeyle insanlar arasındaki etkileşimleri belirleyen kısıtlar ve teşvikler bütünü olarak tanımlanabilir. Kurumlar bu yönüyle bir yandan bireyler arası etkileşime yön verirken diğer yandan bir ekonomide tasarruf, yatırım, teknoloji, üretim ve tüketim gibi kararları etkileyerek ekonomik performans üzerinde etkili olmaktadır. Kurumcu düşünceye göre, bu kararlar kurumların sağladığı teşvikler sonucu belirlenmektedir. Bu anlamda etkin kurumlar, bir toplumda güvenli bir ortam yaratarak, kaynak israfını önleyerek, belirsizliği azaltıp işlem maliyetlerini düşürerek ve bu sayede girişimcileri üretken yatırımlara teşvik ederek uzun dönemli ekonomik büyüme üzerinde etkili olmaktadır. Kısaca kurumsal iktisada göre kurumlar, bireyleri ve toplumları çeşitli dürtü ve teşviklerle etkileyerek iktisadi faaliyetlerin gelişiminde önemli bir rol oynamaktadır. Bu bilgiler çerçevesinde, kurumcu düşünürlerin neden bazı ülkelerin zengin, diğerlerinin ise fakir olduğu sorusuna verdiği yanıt ülkeler arası kurumsal yapı farklılıkları olarak ortaya çıkmaktadır.

Kasper'a (2007: 11) göre; iktisadi büyümeyi, yatırım (tasarruf ve sermaye birikimi) için mevcut tüketimden vazgeçilmesine, doğal kaynakların daha iyi kullanılmasına, teknolojik gelişmeye, eğitim ve yetiştirme yoluyla yeni becerilerin öğrenilmesi gibi unsurlara bağlayan görüşlere karşı, kurumcu düşünce sayılan faktörlerin önemli olduğunu belirtmekle birlikte analizin şu soruyu beraberinde getirdiğini vurgulamaktadır: Niçin Avrupalılar 18., 19. ve 20. yüzyılın başlarında mesela Çinlilere göre daha fazla yatırım yapmışlar, doğal kaynaklarını daha iyi geliştirmişler, neden daha yenilikçi girişimleri vardı ve niçin daha fazla bilgi birikimine sahiptiler? Yazar bu soruların cevabını özetle kurumsal yapıdaki farklılıklar olarak ifade etmektedir.

Geleneksel büyüme teorileri dışında ülkelerin büyüme hızlarını; coğrafi şartları, kültürel yapısı ve şans gibi faktörlere bağlayan görüşler ortaya atılmışsa da aynı coğrafyayı paylaşan, benzer kaynak yapısına ve aynı kültüre sahip ülkelerin farklı büyüme hızlarına sahip olması kurumların büyüme teorilerindeki önemi arttırmıştır. Bu doğrultuda günümüz kurumsal iktisatçılarının öncülerinden olan Daron Acemoğlu, çalışmalarında büyümenin açıklanmasında kurumlarının rolünün göz ardı edilemeyeceğine dair önemli deliller öne sürmüştür.

Acemoğlu (2009), ÷lkelerin büyümesini denge seçimine bağlayan şans hipotezinin anlamlı bir hipotez olmadığıın altını çizmekte diğer yandan coğrafya ve k÷ltür hipotezlerini de Kuzey ve Güney Kore örneğini vererek eleştirmektedir. Kuzey ve Güney Kore, Kore'nin ikiye bölünmesinin ardından farklı büyüme deneyimleri yaşamış iki ÷lkedir. 1960'ların sonunda Kuzey Kore duraklarken, Güney Kore tarihindeki en hızlı refah patlamalarını deneyimleyerek Asya'nın mucize ekonomilerinden biri haline gelmiştir. 2000 yılı itibarıyla Güney Kore'deki gelir seviyesi 16.100 \$ iken Kuzey Kore'de sadece 1.000 \$ idi. İki ÷lkenin 1950'den sonra tamamıyla farklı büyüme deneyimlerini açıklamak için Acemoğlu'na göre sadece tek bir mantıklı açıklama vardır: farklı kurumsal yapıları, farklı ekonomik sonuçlara yol açmıştır. Bu bağlamda Kuzey ve Güney Kore sadece aynı coğrafyayı paylaşmıyor aynı zamanda aynı k÷ltüre sahip ÷lkelerdir. Dolayısıyla iki ÷lkenin birbirinden farklı büyüme deneyimleri ne coğrafi ne de k÷ltürel farklılıklara bağlanamaz.

Benzer şekilde Acemoğlu ve Robinson (2012); neden bazı ÷lkelerin zenginken diğerlerinin fakir olduğunun nedenlerini araştırdıkları çalışmalarında k÷ltür, iklim ve coğrafya gibi faktörlerin ÷lkelerin ekonomik performansında belirleyici olmadığını vurgulamaktadırlar. Çünkü böyle bir durum söz konusu olduğunda Zimbabve, Kongo ve Sierra Leone gibi Afrika ÷lkelerinin yoksulluk ve karışıklığa saplanmış durumda iken bir diğer Afrika ÷lkesi olan Botswana'nın dünyanın en hızlı büyüyen ÷lkelerden biri haline gelmesinin açıklanamayacağıın altını çizmektedirler. Acemoğlu ve Robinson (2012), çalışmalarında ekonomik başarı veya başarısızlığın altında yatan asıl etkenin insanların oluşturdukları politik ve ekonomik kurumlar olduğunu öne sürmektedirler.

Acemoğlu ve diğerleri (2003) ise, büyüme regresyonlarında makroekonomik değişkenlerin (enflasyon, kamu harcamalarının düzeyi, reel döviz kurunun aşırı değerlenmesi) temel belirleyici olmadığı yönünde önemli kanıtlar elde etmişlerdir. Söz konusu çalışmada kurumlar regresyona dahil edildiğinde makroekonomik değişkenlerin büyüme üzerinde öngörülebilir önemli bir etkisinin olmadığını göstermişlerdir. Benzer şekilde Easterly (2005) de, kurumların etkileri hesaba katıldığında makroekonomik politikaların ekonomik gelişme üzerinde önemli bir etkisi olmadığını destekler kanıtlara ulaşmıştır. Dawson (2010) ise çalışmasında, ekonomilerdeki makroekonomik oynaklığın temel belirleyicisinin kurumsal yapı olduğunu ortaya koymuştur. Söz konusu çalışmalardan çıkan ortak sonuç, büyümeyi etkileyen esas faktörün kurumlar olduğu yönündedir.

Rodrik (2009: 158), kurumların reformcuların gündemine kesin bir biçimde yerleşmesini üç farklı gelişmenin bir araya gelmesine bağlamıştır. Bu gelişmelerden birincisi, Rusya'da destekleyici yasal, düzenleyici ve siyasi aygıtların yokluğunda fiyat reformu ve özelleştirmelerin ciddi bir başarısızlığa uğraması olarak ifade edilmektedir. İkincisi, Latin Amerika'daki piyasa yönelimli reformların yavaş ilerlemesinin yarattığı hoşnutsuzluk ve bu reformların sosyal sigorta ve güvenlik ağla-

rına pek dikkat etmediğinin giderek daha iyi anlaşılması olmuştur. Üçüncüsü ise finansal serbestleşmenin finansal düzenlemelerin önüne geçmesine izin verilmesinin felakete davetiye çıkarmak olduğunu gösteren Asya finans krizi olarak görülmektedir.

Rodrik'e (2009) göre, yaşanan bu gelişmeler sonucu iktisadi büyümenin belirleyicilerini araştıran iktisatçılar arasında ülkeler arası büyüme farklılıklarına yol açan anahtar faktörün kurumsal kalite olduğuna dair yaygın bir fikir birliği oluşmuştur. Örneklere bakıldığında zengin ülkelerin yatırımcıların mülkiyet hakları konusunda kendilerini güvende hissettiği, hukukun egemenliğinin hüküm sürdüğü, özel teşviklerin toplumsal hedeflerle uyumlaştırıldığı, para ve maliye politikalarının sağlam makroekonomik kurumlara yerleştirildiği, yapısal risklerin sosyal sigorta aracılığıyla uygun biçimde karşılandığı ve yurttaşların sivil özgürlüklerle siyasi temsil hakkına sahip oldukları ülkeler olduğu görülmektedir. Bu düzenlemelerin bulunmadığı ya da yetersiz olduğu yerler ise yoksul ülkelerdir (Rodrik, 2009: 189).

3. Literatür

Kurumların ekonomik performans üzerindeki etkisini ölçen çalışmaların tarihi çok eskilere dayanmamakla birlikte bu konuda oldukça zengin bir literatür mevcuttur. Ampirik literatür açısından kurumsal göstergeler geniş bir yelpazeyi kapsamaktadır. Bununla birlikte iktisatçılar her birinin ekonomik büyüme üzerindeki etkisi farklı kanallardan olsa da kurumsal yapıyı ölçmek için genellikle kurumsal kalite, siyasi istikrarsızlık, siyasi rejimlerin özellikleri, sosyal sermaye ve sosyal özellikler gibi göstergeleri kullanmaktadırlar (Aron, 2000:100).³

Acemoğlu ve diğerleri (2003) ve Siddiqui ve Ahmed (2010), çalışmalarında kurumsal kalite ile büyüme arasında pozitif yönlü bir ilişki olduğunu tespit etmişlerdir. Leblang (1996), bazı ülkelerin neden diğerlerinden daha hızlı büyüdüğünü araştırdığı çalışmasında, kurumsal kalitenin bir unsuru olarak mülkiyet haklarının önemi ne vurgu yapmıştır. Yazara göre, elde edilen bulgular iki sonucu desteklemektedir: 1) Mülkiyet haklarının korunduğu ülke ekonomileri korunmadığı ülkelere göre daha hızlı büyüme göstermektedir. 2) Politik rejimin yapısı mülkiyet haklarına bağlılığı kanalıyla dolaylı olarak ekonomik büyümeyi etkilemektedir.

Mauro (1995), Akçay (2002) ve Tanzi ve Davodi (1997) çalışmalarında, kurumsal kalitenin bir diğer göstergesi olan yolsuzluk ve ekonomik performans arasındaki ilişkiyi araştırmışlardır. Söz konusu çalışmalardan elde edilen bulgular, yolsuzluğun özellikle yatırımlar üzerinde etkili olarak büyümeyi negatif yönde etkilediği yönündedir. Benzer şekilde Barro (1991), Asteriou ve Price (2000), Svensson (1998), Darby ve diğerleri (2000) ve Devereux ve Wen (1998) çalışmalarında kurumsal yapı

³ Kurumsal yapının iktisadi büyüme üzerindeki etkilerini gösteren çalışmalar, kullandıkları kurumsal ölçüm ve sonuçları itibariyle Ek 1'de özetlenmiştir.

göstergesi olarak siyasi istikrarsızlığı kullanmışlar ve siyasi istikrarsızlığın düşük yatırım oranına yol açmak suretiyle büyümeyi olumsuz etkilediğini ortaya koymuşlardır.

Kurumsal yapıyı siyasi rejimlerin özellikleri ile ölçen çalışmalarda siyasi rejimlerin özellikleri genellikle politik, sivil ve ekonomik özgürlükler endeksleri çerçevesinde ölçülmektedir. Abrams ve Lewis (1993)'in çalışmalarında özgürlüklerin büyümeyi arttıran önemli faktörler olduğu öne sürülmüştür. Leschke (2000), ekonomik ve politik özgürlüklerin ulusların refahını önemli ölçüde etkilediklerini ortaya koymuştur. Dawson (2003), ekonomik ve politik özgürlüklerin iktisadi büyümedeki artışın en önemli nedeni olduğu sonucuna ulaşmıştır. Benzer şekilde Ulubaşoğlu ve Doucouliagos (2004), politik ve ekonomik özgürlüğün büyüme üzerindeki toplam etkisinin (doğrudan ve dolaylı) pozitif olduğu yönünde bulgulara ulaşmışlardır. Scully (2002)'nin çalışmasının önemli bulgularından biri ekonomik özgürlük düzeyinin iktisadi büyümeyi pozitif yönde etkilediği yönündedir. De Haan ve Siermann (1998) ise ekonomik özgürlük ve iktisadi büyüme arasındaki ilişkinin ekonomik özgürlüğü tanımlamak için kullanılan göstergeye bağlı olduğunu öne sürmüşlerdir. Buna göre, ekonomik özgürlüğün bazı göstergeleri için ekonomik özgürlük ve büyüme arasında doğrudan sağlam bir ilişki mevcutken diğer bazı göstergeler için böyle bir ilişkinin varlığından söz edilemeyeceği ortaya konulmuştur. Bunun yanında Sturm ve De Haan (2001) ve Vanssay ve Spindler (1994) çalışmalarında ekonomik özgürlükler ile iktisadi büyüme arasında güçlü bir ilişkinin olmadığını ortaya koymuşlardır.

De Haan ve Siermann (1995), demokratik rejimin iktisadi büyüme üzerinde doğrudan ve dolaylı etkilerini araştırdıkları çalışmalarında demokrasi ile iktisadi büyüme arasında güçlü bir ilişkinin olmadığı sonucuna varmışlardır. Tavares ve Wacziarg (2001)'in demokrasi ve ekonomik performans arasındaki ilişkiyi inceledikleri çalışmalarının bulgularına göre ise, demokrasi beşeri sermaye birikimini arttırarak ve gelir eşitsizliğini azaltarak büyümeyi pozitif yönde etkilemekte, diğer yandan fiziksel sermaye yatırımlarını engelleyerek ve kamu tüketim harcamalarının gayri safi yurtiçi hasıla (GSYH)'ya oranını yükselterek büyümeyi engellemektedir. Bu iki etki göz önünde bulundurulduğunda, demokrasinin iktisadi büyüme üzerindeki genel etkisinin negatif ve zayıf olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Benzer şekilde Barro (1994), demokrasinin büyüme üzerindeki olumlu etkisinin; hukukun üstünlüğü, serbest pazar, kamu harcamalarının küçüklüğü ve yüksek beşeri sermayeye bağlı olduğunu ortaya koymuştur. Buna göre, söz konusu değişkenler ve kişi başı reel GSYH sabit tutulduğunda, demokrasinin büyüme üzerindeki genel etkisi negatiftir.⁴

⁴ Demokrasi ve iktisadi büyüme ilişkisi üzerine teorik yaklaşımlar için Doğan (2005)'a bakılabilir.

Knack ve Keefer (1997), Whiteley (2000), Boulila ve diğerleri (2008) çalışmalarında kurumsal yapıyı temsil etmek üzere sosyal sermayenin bir ölçüsü olan güven düzeyini kullanmışlardır. Söz konusu çalışmalardan elde edilen bulgular, sosyal sermayenin ekonomik performans üzerinde pozitif bir etkisi olduğu yönündedir. Diğer yandan Beugelsdijk ve Schaik (2003), sosyal sermaye ve bölgesel iktisadi büyüme arasındaki ilişkiyi test ettikleri çalışmalarında, güven düzeyi ve büyümenin bölgesel düzeyde birbirleriyle ilişkili olmadığı yönünde bulgulara ulaşmışlardır. Bunun yanında, yine sosyal sermaye ölçüsü olarak alınan dernek faaliyetleri ve belirli aktif gönüllü çalışmalar ile bölgesel iktisadi büyüme arasında pozitif ilişki tespit edilmiştir.

Kurumsal yapı göstergesi olarak kullanılan bir diğer gösterge olan sosyal özelliklerin iktisadi büyüme üzerindeki etkisini inceleyen çalışmalarda sosyal özelliği ölçmek amacıyla genellikle etnik, kültürel, tarihsel ve dini faktörlere odaklanılmıştır. La Porta ve diğerleri (1998); etnik çeşitlilik, hukuk sistemi, dini inanç gibi faktörlerin hükümetin etkinliğini ve dolayısıyla ekonomik kalkınma düzeyini önemli ölçüde etkilediği yönünde bulgulara ulaşmışlardır. Easterly ve diğerleri (2006) tarafından yapılan çalışmanın bulgusuna göre, sosyal bölünmelerden zayıf kurumlara ve zayıf kurumlardan da yavaş ekonomik büyümeye doğru tek yönlü bir nedensellik ilişkisi söz konusudur. McCleary ve Barro (2003), din ve ekonomi arasındaki ilişkileri inceledikleri çalışmalarında cennet ve cehennem gibi dini inançların ekonomik büyümeyi olumlu etkilediği, kiliseye gitme oranının ise iktisadi büyümeyi olumsuz yönde etkilediği sonucuna varmışlardır. Hall ve Jones (1999), sosyal yapıdaki farklılıkların ülkeler arası eğitim düzeyi, sermaye birikimi ve verimlilik düzeyinde büyük farklılıkların oluşmasına yol açtığını ve bunun da ülkeler arasında gelir farklılıklarına neden olduğunu ortaya koymuştur.

4. Kullanılan Model ve Veri Seti

Kurumsal yapı ile iktisadi büyüme arasındaki ilişki 2000-2009 yılları arasında kapsayan dönemde panel veri yöntemi ile 110 ülke için test edilmiştir.⁵ Analiz kapsamındaki ülkeler ve ele alınan dönem, verilerin bulunabilirliği ölçüsünde belirlenmiştir. Bu doğrultuda, kurumsal yapı ve iktisadi büyüme ilişkisini analiz etmek üzere iki çeşit model oluşturulmuştur. Öncelikle kurumsal yapı ve iktisadi büyüme ilişkisi, yalnızca kurumsal değişkenler kullanılarak araştırılmıştır. Daha sonra söz konusu ilişkiyi analiz etmek üzere oluşturulan modele kurumsal değişkenler yanında açıklayıcı değişken olarak iktisadi değişkenler ilave edilmiştir. Bunun nedeni, kurumsal ve iktisadi değişkenlerin büyüme üzerindeki etkilerini ayrı ayrı ortaya koymaktır.

⁵ Modelde yer alan ülkeler Ek 2'de sunulmuştur.

Model 1 için;

FEM Modeli;

$$Y_{it} = \alpha_{it} + \beta_1 efw_{it} + \beta_2 pf_{it} + u_{it} \quad (1.1)$$

$i = 1, \dots, N; t = 1, \dots, T$

REM Modeli;

$$Y_{it} = \alpha_i + \beta_1 efw_{it} + \beta_2 pf_{it} + u_{it} + \varepsilon_i \quad (1.2)$$

$i = 1, \dots, N; t = 1, \dots, T$

Model 2 için;

FEM Modeli;

$$Y_{it} = \alpha_{it} + \beta_1 efw_{it} + \beta_2 pf_{it} + \beta_3 inf_{it} + \beta_4 gfce_{it} + \beta_5 pg_{it} + u_{it} \quad (1.3)$$

$i = 1, \dots, N; t = 1, \dots, T$

REM Modeli;

$$Y_{it} = \alpha_i + \beta_1 efw_{it} + \beta_2 pf_{it} + \beta_3 inf_{it} + \beta_4 gfce_{it} + \beta_5 pg_{it} + u_{it} + \varepsilon_i \quad (1.4)$$

$i = 1, \dots, N; t = 1, \dots, T$

Modelde iktisadi büyümenin ölçüsü olarak alınan ve Y ile gösterilen reel GSYH büyümesi bağımlı değişken olarak ele alınmıştır. Ayrıca model 1 için bir ve model 2 için iki tür bağımsız değişken kullanılmıştır. Model 1’de bağımsız değişken olarak sadece kurumsal yapıyı temsil eden kurumsal değişkenler kullanılmış, model 2’de ise kurumsal değişkenler yanında büyümenin diğer belirleyicileri olarak kabul edilen kontrol değişkenleri ilave edilmiştir. Kurumsal yapıyı temsil etmek üzere ekonomik özgürlükler endeksi ve politik özgürlükler endeksi kullanılmıştır. Enflasyon oranı, kamu tüketim harcamaları (GSYH yüzdesi olarak) ve nüfus büyüme hızı ise model 2’ye ilave edilen kontrol değişkenleridir. Analizde kullanılan değişkenler ve elde edildikleri kaynaklar Tablo 1’de gösterilmiştir.

Ampirik analizde bağımlı değişken olarak kullanılan reel GSYH yıllık büyüme oranı Dünya Bankası’nın World Development Indicators (WDI) veri tabanından elde edilmiştir. İlgili değişkenin 2000 yılı baz alınarak oluşturulan reel değeri kullanılmıştır.

Tablo 1: Modelde Kullanılan Değişkenler

Değişkenin Adı	Değişkenin Tanımlanması	Elde Edildiği kaynak
Y	GSYH büyüme hızı (yıllık % değişme)	Dünya Bankası, WDI
Efw	Ekonomik Özgürlükler	Fraser Institute
Pf	Politik Özgürlükler	Freedom House
inf	Enflasyon Oranı	Dünya Bankası, WDI
Gfce	GSYH Deflatör (yıllık % değişme) Kamu Tüketim Harcamaları (GSYH yüzdesi olarak)	Dünya Bankası, WDI
Pg	Nüfus Büyüme Hızı (yıllık % değişme)	Dünya Bankası, WDI

Kurumsal yapının ölçüsü olarak ele alınan EFW endeksi Fraser Institute'ün veri tabanından elde edilmiştir. Ülkelerin ekonomik özgürlük düzeylerini ölçmeyi amaçlayan EFW endeksi: 1) Kamu kesiminin büyüklüğü: kamu harcamaları, vergiler ve kamu girişimleri, 2) Hukuki yapı ve mülkiyet haklarının güvence altına alınması, 3) Güçlü paraya erişim, 4) Uluslararası ticaret özgürlüğü, 5) Kredi, işgücü piyasası ve işletmelere yönelik regülasyonlar olmak üzere beş temel alan esas alınarak oluşturulmaktadır (Gwartney ve diğerleri, 2010: 4-5). EFW endeksi, 0 ile 10 arasında değerler almaktadır. Bu endekste 0 en düşük ekonomik özgürlüğü, 10 ise en yüksek ekonomik özgürlüğü göstermektedir. Literatürdeki yaygın görüş ekonomik özgürlüklerin ekonomik performansa olumlu katkıda bulunduğu yönündedir.

Kurumsal yapının bir diğer göstergesi olarak ele alınan politik özgürlükler endeksi Freedom House'un politik haklar ve sivil özgürlükler endekslerinin ortalaması alınarak elde edilmiştir.⁶ Politik hakların değerlendirilmesi, vatandaşların siyasi süreçte eşit katılımının sağlanması, politik alanda anlamlı bir rekabetin varlığı ve seçimlerin özgür ve adil bir biçimde yapılması temeline dayanmaktadır. Sivil özgürlükler ise hukuksuz aramalara karşı korunma, adil yargılanma hakkı ve ifade ve inanç özgürlüğü gibi kategorileri içermektedir (Hanke ve Walters, 1997: 119).

Çalışmada, her iki endeksten elde edilen politik özgürlükler endeksi 0 ile 1 arasında değerler alacak şekilde standardize edilmiştir.⁷ Bunu yapmaktaki amaç, bu en-

⁶ Politik hak ve sivil özgürlükler endekslerinin ortalaması alınarak elde edilen politik özgürlükler endeksi literatürde demokrasi endeksi veya Freedom House endeksi olarak da adlandırılmaktadır.

⁷ Politik özgürlükler endeksini standardize etmede kullanılan formül şu şekildedir: $V^* = (V_{max} - V_{it}) / (V_{max} - V_{min})$. Bu formülde; V_{max} endekste en yüksek değeri, V_{min} en düşük değeri, V_{it} endeksin

deksin EFW endeksi ile farklı yorumlanmasının getireceği sorunları çözmektir. Freedom House'un politik haklar ve sivil özgürlükler endeksleri, dolayısıyla bu endekslerden elde edilen politik özgürlük endeksi 1 ile 7 arasında değerler almakta, ancak 1 en yüksek düzeyi 7 ise en düşük düzeyi belirtmektedir. Çalışmadaki bir diğer kurumsal değişken olan EFW endeksi ise 0 ile 10 arasında değerler almakta ve yüksek değerler en iyi durumu, düşük değerler ise en kötü durumu ifade etmektedir. İki değişken arasındaki yorumlanma sorununu çözmek için bu çalışmada politik özgürlükler endeksi 0 ile 1 arasında değer alacak şekilde ve 0 en kötü durumu, 1 en iyi durumu gösterecek şekilde yeniden organize edilmiştir.

Modelde kontrol değişkenleri olarak kullanılan enflasyon oranı, kamu tüketim harcamalarının GSYH içindeki payı ve nüfus büyüme hızı ise Dünya Bankası'nın WDI veri tabanından elde edilmiştir. Enflasyon oranı, GSYH deflatörü cinsinden hesaplanan yıllık enflasyon oranını yansıtmaktadır. Enflasyon konusunda kabul gören genel görüş, enflasyonun orta ve uzun vadede iktisadi büyümeyi olumsuz yönde etkilediğidir. Kamu tüketim harcamalarının GSYH içindeki payı, GSYH içindeki kamu sektörü tüketim harcamalarının yıllar itibarıyla yüzde olarak payını ifade etmektedir. Kamu tüketim harcamalarının iktisadi büyüme üzerindeki etkisi harcamanın niteliğine bağlı olarak pozitif ya da negatif olabilmektedir. Nüfus büyüme hızı ise toplam nüfustaki yıllık yüzdelik artışı ifade etmektedir. Nüfusun hem arz hem de talep yönü bulunduğundan nüfusun iktisadi büyüme üzerindeki etkisi ülkeden ülkeye değişebilmektedir.

5. Ekonometrik Yöntem ve Ampirik Bulgular

Ele alınan 110 ülke Dünya Bankası'nın kişi başına GSMH değerlerine göre yapmış olduğu sınıflandırma göz önünde bulundurularak; yüksek gelir grubu, orta gelir grubu (düşük orta gelir grubu ve yüksek orta gelir grubu) ve düşük gelir grubu olmak üzere üç kategoriye ayrılmıştır.⁸ Çalışmada kurumsal yapının iktisadi büyüme üzerindeki etkisi öncelikle gelişmiş ülkeler, gelişmekte olan ülkeler ve az gelişmiş ülkeler için daha sonra tüm ülkeler için araştırılmıştır. Panel veri analizi kapsamında, ele alınan ülkeler için öncelikle sabit ve rassal etkiler modelleri tahmin edilmiştir. Daha sonra, Hausman testi çerçevesinde, sabit ve rassal etkiler modellerinden, daha güvenilir sonuçlar veren model seçilmiştir. Ayrıca yapılan tahminler

t dönemine ait değerini ve V* ise dönüştürme sonrası elde edilen endeks değerini temsil etmektedir (Gwartney ve diğerleri, 2009: 191).

⁸ Dünya Bankası, 2012 yılı itibarıyla kişi başına düşen geliri 1.005\$ ve daha aşağısı olan ülkeleri düşük gelirli ülkeler, kişi başına düşen geliri 1.006\$ ve 3.975\$ arası olanları düşük orta gelirli ülkeler, kişi başına düşen geliri 3.976\$ ve 12.275\$ arası olanları yüksek orta gelirli ülkeler ve kişi başına düşen geliri 12.276\$ ve daha yukarısı olan ülkeleri yüksek gelirli ülkeler olmak üzere dört grupta toplamaktadır (Dünya Bankası, 2012). Çalışmada yüksek gelirli ülkeler yerine gelişmiş ülkeler, düşük ve yüksek orta gelirli ülkeler yerine gelişmekte olan ülkeler, düşük gelirli ülkeler yerine ise az gelişmiş ülkeler ifadesi kullanılmıştır.

sonrasında tüm modellerde otokorelasyon sorunu ile karşılaşmış ve bu nedenle daha güvenilir sonuçlar elde etmek amacıyla otokorelasyon sorunu AR(1) süreci ile giderildikten sonra elde edilen tahmin sonuçları rapor edilmiştir. İlgili modeller aşağıda sunulmuştur.

5.1. Gelişmiş Ülkeler için Analiz Sonuçları

Çalışmada kurumsal yapı ve iktisadi büyüme ilişkisi öncelikle 33 gelişmiş ülke için analiz edilmiştir. Kurumsal yapının gelişmiş ülkelerin iktisadi büyümesi üzerindeki etkilerinin araştırıldığı model 1 ve 2'ye ait tahmin sonuçları Tablo 2'de yer almaktadır.

Tablo 2: Gelişmiş Ülkelere Ait Model Sonuçları

Y (Bağımlı Değişken)	1. Model (FEM)		2. Model (FEM)	
	Katsayısı	t-istatistiği	Katsayısı	t-istatistiği
Efw	5.736*** (1.124)	5.10	3.966*** (0.989)	4.01
Pf	6.840*** (1.782)	3.84	3.269** (1.555)	2.10
İnf			0.007 (0.038)	0.20
Gfce			-1.433*** (0.171)	-8.36
Pg			-0.706*** (0.231)	-3.06
Sabit	-47.37*** (3.981)	-11.90	-2.054 (4.209)	-0.49
Diagnostik		F Testi: 23.47		F Testi: 32.84
İstatistikler	Gözlem sayısı: 294	F Anlamlılık: 0.0000	Gözlem sayısı: 292	F Anlamlılık: 0.0000
	Ülke Sayısı: 33	Hausman Test: 55.37	Ülke Sayısı: 33	Hausman Test: 121.12
	R ² : 0.15	Hausman Anlamlılık: 0.0000	R ² : 0.39	Hausman Anlamlılık: 0.0000

Not: *, ** ve *** sırasıyla % 10, % 5 ve % 1 seviyelerindeki istatistiksel anlamlılık düzeyini göstermektedir. Parantez içindeki değerler ise standart hata değerlerini ifade etmektedir.

Model 1'e ait regresyon sonuçlarına göre, hem ekonomik özgürlükler hem de politik özgürlükler endeksi pozitif ve istatistiki olarak % 1 düzeyinde anlamlı bulunmuştur. Bu sonuç gelişmiş ülkelerde ekonomik ve politik özgürlükler düzeyindeki bir yükselmenin iktisadi büyümeyi pozitif yönde etkilediğini göstermektedir.

Model 2'ye ait sonuçlara bakıldığında, ekonomik özgürlükler endeksinin pozitif ve istatistiki olarak % 1 düzeyinde anlamlı olduğu görülmektedir. Buna göre, gelişmiş ülkelerde ekonomik özgürlükler düzeyi ile büyüme arasında literatürle uyumlu bir şekilde pozitif bir ilişki söz konusudur. Yani kurumsal yapıyı temsil eden ekonomik özgürlükler düzeyi yükseldiğinde büyüme oranı yükselmektedir. Bu sonuç; De Haan ve Siermann (1998), Leschke (2000), Scully (2002), Dawson (2003) ve Abrams ve Lewis (1993)'in bulgularını destekler niteliktedir.

Kurumsal yapının bir diğer göstergesi olarak alınan politik özgürlükler endeksi ise pozitif ve istatistiksel olarak % 5 düzeyinde anlamlıdır. Elde edilen bu sonuç, gelişmiş ülkelerde politik özgürlükler düzeyi ile iktisadi büyüme arasında literatürle uyumlu şekilde pozitif bir ilişki olduğunu göstermektedir. Çalışmanın bu bulgusu; Leschke (2000) ve Ulubaşoğlu ve Doucouliagos (2004)'un bulgularıyla örtüşen bir sonuçtur.

Model 2'ye kontrol değişkeni olarak ilave edilen enflasyon oranı değişkeni pozitif fakat istatistiksel açıdan anlamsız bulunmuştur. Bu sonuca göre gelişmiş ülkelerde enflasyon oranı ile iktisadi büyüme arasında bir ilişki tespit edilememiştir. Kamu tüketim harcamalarının GSYH'daki payı ise negatif ve istatistiki olarak % 1 düzeyinde anlamlı bulunmuştur. Bunun anlamı gelişmiş ülkelerde kamu harcamaları ile iktisadi büyüme arasında negatif yönlü bir ilişki olduğudur. Bir diğer kontrol değişkeni olan nüfus büyüme hızı da yine negatif ve istatistiksel olarak % 1 düzeyinde anlamlıdır. Yani gelişmiş ülkelerde nüfus düzeyi arttıkça büyüme hızı azalmaktadır. Diğer yandan modelin sabit terimi negatif ve istatistiki olarak anlamsız bulunmuştur.

5.2. Gelişmekte Olan Ülkeler için Analiz Sonuçları

Kurumsal yapı ve iktisadi büyüme arasındaki ilişki ikinci olarak 54 gelişmekte olan ülke için analiz edilmiştir. Söz konusu ilişkiyi analiz etmek için oluşturulan modellere ait panel veri tahmin sonuçları Tablo 3'de sunulmuştur.

Tablo 3: Gelişmekte Olan Ülkelere Ait Model Sonuçları

1. Model (REM)			2. Model (FEM)	
Y (Bağımlı Değişken)	Katsayısı	z-istatistiği	Katsayısı	t-istatistiği
Efw	0.310 (0.475)	0.65	-0.135 (0.979)	-0.14
Pf	-2.505** (1.162)	-2.15	3.149 (2.415)	1.30
İnf			0.035 (0.028)	1.25
Gfce			-0.725*** (0.153)	-4.72
Pg			-2.820** (0.833)	-2.18
Sabit	3.779 (2.926)	1.29	16.602*** (4.468)	3.88
Diagnostik		F Testi: 4.67		F Testi: 8.55
İstatistikler	Gözlem sayısı: 448 Ülke Sayısı: 54 R ² : 0.003	F Anlamlılık: 0.1974 Hausman Test: 5.14 Hausman Anlamlılık: 0.0766	Gözlem sayısı: 444 Ülke Sayısı: 54 R ² : 0.09	F Anlamlılık: 0.0000 Hausman Test: 29.47 Hausman Anlamlılık: 0.0000

Not: *, ** ve *** sırasıyla % 10, % 5 ve % 1 seviyelerindeki istatistiksel anlamlılık düzeyini göstermektedir. Parantez içindeki değerler ise standart hata değerlerini ifade etmektedir.

Tablo 3'den takip edileceği üzere, gelişmekte olan ülkeler için tahmin edilen model 1'e ait analiz sonuçları, ekonomik özgürlükler endeksinin pozitif fakat istatistiki olarak anlamsız olduğunu ortaya koymaktadır. Bu sonuç, gelişmekte olan ülkelerde ekonomik özgürlükler düzeyi ile iktisadi büyüme arasında bir ilişki olmadığını göstermektedir. Diğer yandan politik özgürlükler endeksi ise negatif ve istatistiki açıdan % 5 düzeyinde anlamlı bulunmuştur. Bu sonuca göre, gelişmekte olan ülkelerde politik özgürlükler düzeyindeki bir yükselme iktisadi büyümeyi olumsuz etkilemektedir. Bu sonuç, Barro (1994) ve Tavares ve Wacziarg (2001)'in bulgularıyla örtüşmektedir.

Öte yandan gelişmekte olan ülkeler için tahmin edilen model 2'ye göre; ekonomik özgürlükler endeksi negatif, politik özgürlükler endeksi ise pozitif fakat her iki değişken de istatistiksel açıdan anlamsız bulunmuştur. Elde edilen bu sonuç, gelişmekte olan ülkelerde ekonomik ve politik özgürlükler düzeyi ile iktisadi büyüme arasında

bir ilişki olmadığını göstermektedir. Benzer bir bulgu Vanssay ve Spindler (1994), De Haan ve Siermann (1995) ve Sturm ve De Haan (2001)'in çalışmalarında da söz konusudur.

Kontrol değişkeni olan enflasyon oranı değişkeninin ise modelde pozitif fakat istatistiksel açıdan anlamsız olduğu tespit edilmiştir. Diğer yandan kamu tüketim harcamalarının GSYH'daki payına bakıldığında, negatif ve istatistiki olarak % 1 düzeyinde anlamlı olduğu görülmektedir. Bu sonuca göre gelişmekte olan ülkelerde kamu tüketim harcamaları ile iktisadi büyüme arasında negatif yönlü bir ilişki mevcuttur. Bir diğer kontrol değişkeni olan nüfus büyüme hızı da yine negatif ve istatistiki olarak % 5 düzeyinde anlamlıdır. Yani gelişmekte olan ülkelerde nüfus düzeyi arttıkça büyüme hızı azalmaktadır. Gelişmekte olan ülkeler için oluşturulan modelin sabit teriminin ise pozitif ve istatistiksel olarak % 1 düzeyinde anlamlı olduğu görülmektedir.

5.3. Az Gelişmiş Ülkeler için Analiz Sonuçları

Çalışmada kullanılan dönem için verisi temin edilebilen 23 az gelişmiş ülkeye ait panel veri tahmin sonuçları Tablo 4'de sunulmuştur.

Tablo 4: Az Gelişmiş Ülkelere Ait Model Sonuçları

Y (Bağımlı Değişken)	1. Model (REM)		2. Model (REM)	
	Katsayısı	z-istatistiği	Katsayısı	z-istatistiği
Efw	1.756** (0.728)	2.41	1.174* (0.680)	1.73
Pf	4.892** (2.487)	1.97	1.889 (2.410)	0.78
İnf			-0.017** (0.008)	-2.17
Gfce			-0.073 (0.092)	-0.80
Pg			2.194*** (0.513)	4.27
Sabit	-7.856** (4.001)	-1.96	-7.461** (3.804)	-1.96
Diagnostik		F Testi: 13.75		F Testi: 39.96
İstatistikler	Gözlem sayısı: 217	F Anlamlılık: 0.0033	Gözlem sayısı: 192	F Anlamlılık: 0.0000
	Ülke Sayısı: 23	Hausman Test: 1.21	Ülke Sayısı: 23	Hausman Test: 5.74
	R ² : 0.05	Hausman Anlamlılık: 0.5451	R ² : 0.12	Hausman Anlamlılık: 0.3327

Not: *, ** ve *** sırasıyla % 10, % 5 ve % 1 seviyelerindeki istatistiksel anlamlılık düzeyini göstermektedir. Parantez içindeki değerler ise standart hata değerlerini ifade etmektedir.

Tablo 4’de yer alan model 1’e ait sonuçlara göre, bu ülkeler için ekonomik ve politik özgürlükler endeksi ile iktisadi büyüme arasında pozitif ve istatistiki olarak % 5 düzeyinde anlamlı bir ilişki söz konusudur. Bu sonuç, az gelişmiş ülkelerde ekonomik ve politik özgürlükler düzeyindeki bir artışın iktisadi büyümeyi olumlu yönde etkilediğini göstermektedir. Modelin sabit terimi ise negatif ve istatistiki olarak % 5 düzeyinde anlamlı bulunmuştur.

Az gelişmiş ülkelerde kurumsal yapı ve iktisadi büyüme ilişkisini analiz etmek üzere oluşturulan model 2’de elde edilen bulgulara göre, ekonomik özgürlükler endeksi pozitif ve istatistiksel olarak % 10 seviyesinde anlamlı bulunmuştur. Bu sonuca göre, az gelişmiş ülkelerde ekonomik özgürlükler düzeyi iktisadi büyümeyi pozitif yönde etkilemektedir.

Diğer yandan az gelişmiş ülkelerde politik özgürlükler düzeyi ile iktisadi büyüme arasında bir ilişki tespit edilememiştir. Bu bulgu De Haan ve Siermann (1995)’in çalışmasında elde ettiği politik rejim ile iktisadi büyüme arasında doğrudan bir ilişki olmadığı yönündeki bulguyla örtüşmektedir.

Model 2’nin kontrol değişkenlerinden enflasyon oranı, negatif ve istatistiksel olarak % 5 düzeyinde anlamlı bulunmuştur. Öte yandan, kamu tüketim harcamalarının GSYH’daki payı ile reel GSYH arasında negatif fakat istatistiksel açıdan anlamsız bir ilişki söz konusudur. Modelde nüfus büyüme hızı değişkeninin ise pozitif ve istatistiksel olarak % 1 düzeyinde anlamlı olduğu tespit edilmiştir. Buna göre az gelişmiş ülkelerde nüfus artışı iktisadi büyümeyi pozitif yönde etkilemektedir. Modelin sabit teriminin ise negatif ve istatistiksel olarak % 5 düzeyinde anlamlı olduğu tespit edilmiştir.

5.4. Tüm Ülkeler için Analiz Sonuçları

Kurumsal yapı ve iktisadi büyüme ilişkisi son olarak tüm ülkelerin yer aldığı genel model için tahmin edilmiş ve sonuçlar Tablo 5’de sunulmuştur. Tüm ülkeler için tahmin edilen model 1’e ait genel analiz sonuçlarına göre, ekonomik özgürlükler endeksinin pozitif ve istatistiki olarak % 5 düzeyinde anlamlı olduğu tespit edilmiştir. Politik özgürlükler endeksi ise pozitif ve istatistiki olarak % 1 düzeyinde anlamlı bulunmuştur. Bu sonuçlar analiz kapsamındaki ülkelerde ekonomik ve politik özgürlükler düzeyi ile büyüme arasında pozitif yönlü bir ilişki olduğunu göstermektedir. Diğer yandan modelin sabit terimi negatif ve istatistiki olarak % 1 düzeyinde anlamlıdır.

Tablo 5: Tüm Ülkelere Ait Model Sonuçları

Y (Bağımlı Değişken)	1. Model (FEM)		2. Model (FEM)	
	Katsayısı	t-istatistiği	Katsayısı	t-istatistiği
Efw	1.423** (0.698)	2.04	1.122* (0.701)	3.27
Pf	5.512*** (1.528)	3.61	5.126*** (1.568)	3.27
İnf			0.003 (0.013)	0.25
Gfce			-0.539*** (0.088)	-6.08
Pg			-0.092 (0.291)	-0.32
Sabit	-9.770*** (2.861)	-3.41	0.426 (3.238)	0.13
Diagnostik İstatistikler		F Testi: 9.44		F Testi: 12.32
	Gözlem sayısı: 936	F Anlamlılık: 0.0001	Gözlem sayısı: 905	F Anlamlılık: 0.0000
	Ülke Sayısı: 110	Hausman Test: 32.89	Ülke Sayısı: 110	Hausman Test: 50.54
	R ² : 0.02	Hausman Anlamlılık: 0.0000	R ² : 0.07	Hausman Anlamlılık: 0.0000

Not: *, ** ve *** sırasıyla % 10, % 5 ve % 1 seviyelerindeki istatistiksel anlamlılık düzeyini göstermektedir. Parantez içindeki değerler ise standart hata değerlerini ifade etmektedir.

Kontrol değişkenlerinin ilave edildiği model 2'ye ait bulgular; ekonomik özgürlükler endeksinin pozitif ve istatistiksel açıdan % 10 düzeyinde, politik özgürlükler endeksinin ise pozitif ve istatistiksel açıdan % 1 düzeyinde anlamlı olduğunu ortaya koymaktadır. Elde edilen bu bulgular, ele alınan ülkelerde ekonomik ve politik özgürlükler düzeyindeki bir artışın ise iktisadi büyümeyi pozitif yönde etkilediğini göstermektedir.

Kamu tüketim harcamalarının GSYH'daki payı negatif ve istatistiki olarak % 1 düzeyinde anlamlı çıkmıştır. Bu sonuca göre ele alınan ülkelerde kamu harcamaları

ile iktisadi büyüme arasında negatif yönlü bir ilişki vardır. Diğer yandan enflasyon oranı pozitif fakat istatistiksel açıdan anlamsız iken nüfus büyüme hızı ise negatif fakat istatistiksel açıdan anlamsız bulunmuştur. Bu sonuç söz konusu ülkelerde enflasyon oranı ve nüfus büyüme hızı ile iktisadi büyüme arasında bir ilişki olmadığını göstermektedir. Son olarak modelin sabit terimi pozitif fakat istatistiksel açıdan anlamsız bulunmuştur.

Kurumsal yapının iktisadi büyüme üzerindeki etkilerini gösteren analiz sonuçları toplu olarak Tablo 6'da sunulmuştur.

Tablo 6: Kurumsal Yapının İktisadi Büyüme Üzerindeki Etkisinin Toplu Değerlendirilmesi

Ülke Grubu	Kurumsal Değişken	1. Model Sonuç		2. Model Sonuç	
		İşaret	İstatistiksel Anlamlılık	İşaret	İstatistiksel Anlamlılık
Gelişmiş Ülkeler	Ekonomik Özgürlükler	pozitif	% 1 anlamlı	pozitif	% 1 anlamlı
	Politik Özgürlükler	pozitif	% 1 anlamlı	pozitif	% 5 anlamlı
Gelişmekte Olan Ülkeler	Ekonomik Özgürlükler	pozitif	Anlamsız	pozitif	Anlamsız
	Politik Özgürlükler	negatif	% 5 anlamlı	pozitif	Anlamsız
Az Gelişmiş Ülkeler	Ekonomik Özgürlükler	pozitif	% 5 anlamlı	pozitif	% 10 anlamlı
	Politik Özgürlükler	pozitif	% 5 anlamlı	pozitif	Anlamsız
Tüm Ülkeler	Ekonomik Özgürlükler	pozitif	% 5 anlamlı	pozitif	% 10 anlamlı
	Politik Özgürlükler	pozitif	% 1 anlamlı	pozitif	% 1 anlamlı

5. Sonuç ve Değerlendirme

Çalışmada kurumsal yapının farklı gelir düzeylerindeki ülkelerin iktisadi büyümeleri üzerindeki etkisi panel veri analiz yöntemi ile araştırılmıştır. Analizin kapsadığı dönem ve ülke sayısı verilerin bulunabilirliği ölçüsünde 110 ülke için 2000-2009 yılları arası olarak belirlenmiştir. Çalışma kapsamındaki ülkeler gelişmiş ülkeler, gelişmekte olan ülkeler ve az gelişmiş ülkeler olmak üzere üç ana gruba ayrılmış ve kurumsal yapı ve iktisadi büyüme ilişkisi öncelikle her bir ülke grubu için ayrı ayrı sınımlanmış daha sonra tüm ülkelerin yer aldığı genel model için araştırılmıştır. Bu doğrultuda kurumsal yapının farklı gelir düzeyindeki ülkelerin iktisadi büyüme süreçlerini açıklamadaki rolünün saptanması amacıyla iki çeşit model oluşturulmuştur. İlk modelde kurumsal yapı ve iktisadi büyüme ilişkisi yalnızca kurumsal faktörlerle analiz edilmiş, ikinci modelde ise kurumsal değişkenler yanında modele

iktisadi değişkenler de ilave edilmiştir. Ayrıca çalışmada kurumsal yapıyı temsil etmek üzere ekonomik ve politik özgürlükler endeksleri kullanılmıştır.

Çalışmada gerek ülke grupları gerekse tüm ülkeler için yapılan analizler sonucunda elde edilen bulgular, genel olarak kurumsal yapının ülkelerin iktisadi büyümelerini etkileyen önemli faktörlerden biri olduğunu ortaya koymaktadır. Bununla birlikte kurumsal yapının iktisadi büyüme üzerindeki etkisinin ülkelerin gelir düzeylerine göre değişme gösterdiğini söylemek mümkündür. Buna göre elde edilen bulgular, kurumsal yapının özellikle gelişmiş ülkelerde iktisadi büyümenin önemli belirleyicilerinden biri olduğu yönündedir.

Diğer yandan, ele alınan modellerde kurumsal yapıyı oluşturan değişkenlerin her ülke veya ülke grubunu aynı yönde ve aynı düzeyde etkilemediği görülmüştür. Örneğin oluşturulan her iki model için ekonomik özgürlükler düzeyi gelişmiş ülkeler, az gelişmiş ülkeler ve tüm ülkelerin yer aldığı örnekleme ekonomik performansını olumlu yönde etkilerken, gelişmekte olan ülkelerde önemli bir etkisi tespit edilememiştir. Buna karşılık politik özgürlükler düzeyi sadece kurumsal değişkenlerin yer aldığı ilk model sonuçlarına göre; gelişmiş ülkeler, az gelişmiş ülkeler ve tüm ülkelerin yer aldığı örnekleme iktisadi büyümeyi pozitif yönde etkilerken, gelişmekte olan ülkelerde negatif yönde etkilemektedir. Diğer yandan, kontrol değişkenlerinin yer aldığı ikinci model sonuçlarına göre ise; gelişmiş ülke ve tüm ülke örnekleminde ekonomik performansı olumlu yönde etkilerken gelişmekte olan ülkeler ve az gelişmiş ülkelerdeki etkisinin güçlü olmadığı yönünde bulgulara ulaşılmıştır.

Sonuç olarak çalışmada elde edilen bulgular, analiz edilen ülke grubuna göre değişmekle birlikte kurumsal yapının iktisadi değişkenler yanında ülkelerin iktisadi performanslarını etkileyen önemli faktörlerden biri olduğunu ortaya koymaktadır. Elde edilen bu sonuç, ülkelerin büyümesinde uygun politikaların belirlenmesi gibi bir sorunsalı açıklamak adına önemli bir bakış açısı sunmaktadır. Şöyle ki, bu sonuçtan yola çıkarak ülkelerin daha sağlam bir kurumsal yapıya sahip olmaları neticesinde daha yüksek bir ekonomik performansa erişebileceklerini söylemek mümkündür.

Bununla birlikte kurumsal yapının gelişmesi yüzyıllar sürececek bir olgudur. Öte yandan devletin kurumsal yapıyı daha sağlam bir hale getirecek bir yasal çerçeve oluşturması bu yönde atılacak adımların ilk ayağını oluşturması bakımından önem taşımaktadır. Örneğin devletin, çalışmada kurumsal yapıyı temsil etmek üzere referans alınan ekonomik özgürlük ve politik özgürlüklerin önündeki kısıtları ortadan kaldıracak kararlar alması ve söz konusu özgürlüklerin gelişmesini teşvik edecek politikalar uygulaması bu süreci başlatabilecek bir adımdır. Daha sonraki aşamada ekonomik aktörler de belirlenen yasal çerçeveye uyum sağlayacak ve bu durum söz konusu uygulamaların kurumsallaşmasını beraberinde getirecektir.

Bu sürece destek verecek uygulamalardan biri de bir toplumda ekonomik ve politik özgürlüklerin önemini ortaya koyan eēitim alt yapısının hayata geçirilmesidir. Böyle bir eēitim sistemi bireylerde gerekli bilincin oluēmasında önemli bir etken olacaktır. Bu anlamda eēitim yoluyla bu bilincin bireyler arasında yaygınlaēması ekonomik ve politik özgürlüklerin kurumsallaēmasını hızlandırabilecek bir süreç olarak dēnlebilir.

Bu alıēmada kurumsal yapıyı ölçmek için ekonomik ve politik özgürlükler deēiēkenleri birlikte kullanılmıētır. Ancak literatürde kurumsal yapıyı ölçmede kullanılan baēka deēiēkenler de mevcuttur. Bundan sonra yapılacak alıēmalarda; yolsuzluk, mülkiyet hakları, hukuk sistemi, etnik eēitlilik, normatif ve biliēsel yapı gibi kurumsal yapıyı temsil eden deēiēkenlerin de dikkate alınması bu alana iliēkin literatürü zenginleētirecektir.

Kaynaklar

Abrams, Burton A. ve Lewis, Kenneth A. (1993), "Cultural and Institutional Determinants of Economic Growth: A Cross-Section Analysis", Kluwer Academic Publishers, Public Choice 83, 273-289.

Acemoğlu, Daron (2009), Introduction to Modern Economic Growth, New Jersey: Princeton University Press.

Acemoğlu, Daron ve diğerleri (2003), "Institutional Causes, Macroeconomic Symptoms Volatility, Crises and Growth", Journal of Monetary Economics, 50, 49-123.

Acemoğlu, Daron ve Robinson, James (2012), Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity and Poverty, New York: Crown Publishers.

Akçay, Selçuk (2002), "Corruption and Economic Growth: Across-National Study" Ankara Üniversitesi SBF Dergisi, 57(1), 1-13.

Aron, Janine (2000), "Growth and Institutions: A Review of The Evidence", The World Bank Research Observer, 15(1), 99-135.

Asteriou, Dimitrios ve Price, Simon (2000), "Political Instability and Economic Growth: UK Time Series Evidence", Scottish Journal of Political Economy, 48(4), 383-399.

Barro, Robert J. (1991), "Economic Growth in a Cross Section of Countries", Quarterly Journal of Economics, 106 (2), 407-444.

Barro, Robert J. (1994), "Democracy and Growth", NBER Working Paper, 4909, http://www.nber.org/papers/w4909.pdf?new_window=1, (Erişim: 05.06.2011).

Beugelsdijk, Sjoerd ve Schaik, Ton Van (2003), "Social Capital and Regional Economic Growth", Center For Economic Research, Discussion Paper, 102.

Boulila, Ghazi ve diğerleri (2008), "Social Capital and Economic Growth: Empirical Investigations on the Transmission Channels", International Economic Journal, 22(3), 399-417.

Darby, Julia ve diğerleri (2000), "Political Uncertainty, Public Expenditure and Growth", Cesifo Working Paper Series, Working Paper No. 310.

Dawson, John W. (1998), "Institutions, Investment, and Growth: New Cross-Country and Panel Data Evidence", Economic Inquiry, XXXVI, 603-619.

Dawson, John W. (2003), "Causality in the Freedom-Growth Relationship" European Journal of Political Economy, 19, 479-495.

Dawson, John W. (2010), "Macroeconomic Volatility and Economic Freedom—A Preliminary Analysis", Economic Freedom of the World: 2010 Annual Report, 175-185.

De Haan, Jakob ve Siermann, Clemens L.J. (1995), "New Evidence on the Relationship between Democracy and Economic Growth", *Public Choice* 86, 175-198.

De Haan, Jakob ve Siermann, Clemens L.J. (1998), "Further Evidence on the Relationship between Economic Freedom and Economic Growth", *Public Choice* 95, 363-380.

Devereux, Michael B. ve Wen, Jean-François (1998), "Political Instability, Capital Taxation and Growth" *European Economic Review* 42, 1635-1651.

Doğan, Adem (2005), "Demokrasi ve Ekonomik Gelişme", *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 25, 1-17.

Dünya Bankası (2011), WDI Veri Tabanı

Dünya Bankası (2012), <http://data.worldbank.org/about/country-classifications/country-and-lending-groups>, (Erişim: 05.01.2012).

Easterly, William (2005), "National policies and economic growth: A Reappraisal", P. Aghion ve S. Durlauf (Ed.), içinde *Handbook of Economic Growth*, 1A, Elsevier, B.V.

Easterly, William ve diğerleri (2006), "Social Cohesion, Institutions, and Growth", *Economics & Politics*, 18(2), 103-120.

Gwartney, James ve diğerleri (2009), "Economic Freedom of the World" 2009 Annual Report.

Gwartney, James ve diğerleri (2010), "Economic Freedom of the World", 2010 Annual Report.

Hall, Robert E. ve Jones, Charles I. (1999), "Why Do Some Countries Produce So Much More Output per Worker than Others?" *The Quarterly Journal of Economics*, 114 (1), 83-116.

Hanke, Steve H. ve Walters, Stephen J. K. (1997) "Economic Freedom, Prosperity, and Equality: A Survey", *Cato Journals*, 17(2), 117-146.

Kasper, Wolfgang (2007), *Ekonomik Özgürlük ve Gelişme, Mülkiyet Hakları, Rekabet ve Refah Üzerine Bir İnceleme*, (Çev. Bahadır Akın), Ankara: Liberte Yayınları.

Knack, Stephen ve Keefer, Philip (1997), "Does Social Capital Have an Economic Pay off? A Cross-Country Investigation", *The Quarterly Journal of Economics*, 112 (4), 1251-1288.

La Porta, Rafael ve diğerleri (1998), "The Quality of Government", *The Journal of Law, Economics, and Organizations*, 15 (1), 222-279.

Leblang, David A. (1996), "Property Rights, Democracy and Economic Growth", *Political Research Quarterly*, 49 (1), 1-27.

- Leschke, Martin (2000), "Constitutional Choice and Prosperity: A Factor Analysis", *Constitutional Political Economy*, 11, 265-279.
- Mauro, Paolo (1995), "Corruption and Growth", *The Quarterly Journal of Economics*, 110, 681-713.
- Mccleary, Rachel M. ve Barro, Robert J. (2003), "Religion and Economic Growth", *American Sociological Review*, 65(5), 1-53.
- Rodrik, Dani (2009), *Tek Ekonomi Çok Reçete: Küreselleşme, Kurumlar ve Ekonomik Büyüme*, (Çev. Neşenur Domaniç), Ankara: Eflatun Yayınevi.
- Scully, W. Gerald (2002), "Economic Freedom, Government Policy and the Trade-Off between Equity and Economic Growth", *Public Choice* 113, 77-96.
- Siddiqui, Danish Ahmed ve Ahmed, Qazi Masood (2010), "Institutions and Economic Growth: A Cross Country Evidence", *MPRA Paper No. 19747*.
- Sturm, Jan-Egbert ve De Haan, Jakob (2001), "How Robust is the Relationship between Economic Freedom and Economic Growth?", *Applied Economics*, 33, 839- 844.
- Svensson, Jakob (1998), "Investment, Property Rights and Political Instability: Theory and Evidence", *European Economic Review* 42, 1317-1341.
- Tanzi, Vito ve Davodi, Hamid (1997), "Corruption, Public Investment and Growth" *IMF Working Paper*.
- Tavares, J. ve R. Wacziarg (2001), "How Democracy Affects Growth", *European Economic Review*, 45, 1341-1378.
- Ulubaşoğlu, Mehmet A. ve Doucouliagos, Chris (2004), "Institutions and Economic Growth: A Systems Approach", *Econometric Society 2004, Australasian Meetings Paper No. 63*.
- Vanssay, Zane A. ve Spindler, Xavier De (1994), "Freedom and Growth: Do Constitutions Matter?", *Independent Institute Working Paper Number 24*.
- Whiteley, Paul F. (2000), "Economic Growth and Social Capital", *Political Studies*, 48, 443-466.

Ek 1: Kurumların İktisadi Büyüme Üzerindeki Etkilerini İnceleyen Çalışmalar

Çalışmanın Yazarı	Kapsadığı Dönem	Ele Alınan Ülkeler	Kullanılan Kurumsal Ölçüm	Çalışmanın Sonucu
Abrams ve Lewis (1993)	1968-1987	90 ülke	Kişisel ve ekonomik özgürlükler; demokrasi	Büyüme üzerinde pozitif etki
Acemoğlu ve diğerleri (2003)	1970-1997		Kurumsal kalite	Büyüme üzerinde pozitif etki
Akçay (2002)	1960-1995	54 ülke	Yolsuzluk	Yolsuzluk ile iktisadi büyüme arasında negatif ilişki
Asteriou ve Price, (2000)	1961-1997	İngiltere	Siyasi istikrarsızlık (terör, darbe, seçim vs.)	Büyüme üzerinde negatif etki
Barro (1991)	1960-1985	98 ülke	Siyasi istikrarsızlık (ihtilaller, darbeler ve siyasi suikastlar)	Yatırımlar üzerinde negatif etki (mülkiyet hakları kanalıyla)
Barro (1994)	1960-1990	100 ülke	Demokrasi	Demokrasinin iktisadi büyüme üzerindeki etkisi belirsiz
Beugelsdijk ve Schaik (2003)	1950-1998	54 Avrupa bölgesi	Sosyal sermaye (güven düzeyi, grup üyeliği)	Güven düzeyi ve iktisadi büyüme ilişkili değil, grup üyeliği ile iktisadi büyüme pozitif ilişkili
Boulila ve diğerleri (2008)	1980-2000	Bazı gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler	Sosyal sermaye (güven düzeyi)	İktisadi büyüme üzerinde doğrudan ve dolaylı etki
Darby ve diğerleri (2000)	1960-1995	OECD ülkeleri	Siyasi belirsizlik	Kamu yatırımı ve verimlilik artışı üzerinde negatif etki
Dawson (2003)	1970-2000	Verisi olan tüm ülkeler	Ekonomik özgürlük	İktisadi büyüme üzerinde pozitif etki
Devereux ve Wen (1998)	1960-1985	52 ülke	Siyasi istikrarsızlık	Büyüme üzerine negatif etki
De Haan ve Siermann (1995)	1973-1988 1961-1992	96 ülke	Demokrasi	Büyüme ile arasında güçlü bir ilişki yok
De Haan ve Siermann (1998)	1980-1992	114 – 78 (iki ülke grubu)	Ekonomik özgürlük	Ekonomik özgürlüğün bazı göstergeleri için büyüme üzerinde pozitif etki, bazı göstergeleri için negatif etki
Easterly ve diğerleri (2006)	1900-1996	82 ülke	Sosyal bütünlük düzeyi	İktisadi büyüme üzerinde pozitif etki
Hall ve Jones (1999)	1960-1970	127 ülke	Sosyal altyapı	Gelir düzeyi üzerinde pozitif etki
Knack ve Keefer (1997)	1980-1992	29 ülke	Sosyal sermaye (güven düzeyi ve sivil normlar)	Ekonomik büyüme üzerinde pozitif etki
La Porta ve diğerleri (1998b)	1990'lı yıllar	152 ülke	Dini farklılıklar	Kalkınma üzerinde negatif etki (hükümetin etkinliği yoluyla)
Leblang (1996)	1960-1990	70 ülke	Mülkiyet hakları, demokrasi	Büyüme üzerinde pozitif etki

Ek 2: Ampirik Analizde Kullanılan Ülkeler

Gelişmiş Ülkeler	Gelişmekte Olan Ülkeler	Az Gelişmiş Ülkeler
ABD	Arjantin	Bangladeş
Almanya	Arnavutluk	Benin
Avustralya	Azerbaycan	Burundi
Avusturya	Belize	Orta Afrika
Bahreyn	Bolivya	Çad
Barbados	Botswana	Demokratik Congo
Belçika	Brezilya	Etiyopya
Danimarka	Bulgaristan	Gine Bisau
Estonya	Cezayir	Haiti
Finlandiya	Çin	Kenya
Fransa	Ekvador	Kırgızistan
Hollanda	El Salvador	Madagaskar
İrlanda	Endonezya	Malavi
İsrail	Ermenistan	Mali
İtalya	Fas	Mozambik
İngiltere	Fiji	Nepal
İspanya	Filipinler	Nijer
İsveç	Gabon	Raunda
İsviçre	Gana	Sierra Leone
İzlanda	Guatemala	Tanzanya
Japonya	Guyana	Togo
Kanada	Güney Afrika	Uganda
Kuveyt	Gürcistan	Zimbabve
Lüksemburg	Hindistan	
Macaristan	Honduras	
Malta	Kamerun	
Norveç	Kazakistan	
Polonya	Kolombiya	
Singapur	Kosta Rika	
Slovenya	Lesoto	
Umman	Letonya	
Yeni Zelanda	Litvanya	
Yunanistan	Malezya	
	Mauritius	
	Meksika	
	Moğolistan	
	Moldova	
	Moritanya	
	Namibya	
	Nikaragua	
	Panama	
	Paraguay	
	Romanya	
	Senegal	
	Sri Lanka	
	Şili	
	Tayland	
	Tunus	
	Türkiye	
	Ukrayna	
	Uruguay	
	Ürdün	
	Vietnam	
	Zambiya	

Gelişmekte Olan Ülkelerde Küreselleşmenin Yoksulluk ve Gelir Eşitsizliği Üzerindeki Etkileri

Rüstem YANAR

Yrd.Doç. Dr., Gaziantep Üniv. İİBF,
İktisat Bölümü
yanar@gantep.edu.tr

Ahmet ŞAHBAZ

Yrd.Doç. Dr., Gaziantep Üniv. İİBF,
İktisat Bölümü
sahbaz@gantep.edu.tr

Gelişmekte Olan Ülkelerde Küreselleşmenin Yoksulluk ve Gelir Eşitsizliği Üzerindeki Etkileri

The Effects of Globalization on Poverty and Income Inequality in Developing Countries

Özet

Bu çalışmanın amacı gelişmekte olan ülkelerde küreselleşme, yoksulluk ve gelir eşitsizliği arasındaki ilişkiyi araştırmaktır. Çalışmada sadece küreselleşmenin değil aynı zamanda, küreselleşmenin alt bileşenleri olan ekonomik, sosyal ve politik küreselleşmenin yoksulluk ve gelir eşitsizliği üzerindeki etkileri de dikkate alınacaktır. Çalışma 102 gelişmekte olan ülkenin 2010 yılı verileri kullanılarak yatay kesit analizi ile test edilecektir. Ampirik bulgularımıza göre küreselleşme yoksulluk ve gelir eşitsizliği azaltmaktadır. Bu sonuçlar küreselleşmenin alt bileşenlerinin etkilerinin analiz edildiği modellerle de desteklenmektedir. Sonuç olarak gelişmekte olan ülkelerde ekonomik, politik ve sosyal küreselleşme hem yoksulluğu hem de gelir eşitsizliğini azaltmaktadır..

Anahtar Kelimeler: Küreselleşme, Yoksulluk, Gelir Eşitsizliği, Yatay Kesit Analizi, Gelişmekte Olan Ülkeler.

Abstract

The aim of this study investigates the relationship between globalization, poverty and income inequality in developing countries. Within this context not only globalization but also the sub-components of globalization such as the economic, social and political effects of globalization on poverty and income inequality are considered. This study tests 102 developing countries with data for the year 2010 by using cross-sectional analysis. As empirical findings indicate, globalization reduces poverty and income inequality. These results are also supported by models for analyzing the effects of the sub-components of globalization. As a result, the economic, political and social globalization reduces poverty and income inequality in developing countries.

Keywords: Globalization, Poverty, Income Inequality, Cross-Section Analyses, Developing Countries.

1. Giriş

Küreselleşme ülkeler arasında mal, hizmet ve sermaye hareketleri önündeki engelleri kaldırarak dünya ekonomisini daha bütünleşik bir hale getirmesinin yanında, bilgi ve teknoloji akımlarını hızlandırarak ülkeleri kültürel ve kurumsal yönlerden birbirlerine yaklaştırmıştır. Klasik iktisadın ekonomilerin dışa açılmasıyla daha yüksek bir üretim ve tüketim düzeyine ulaşacağını öngören teorisini destekler biçimde, küreselleşme ekonomik anlamda hızlı büyümenin önünü açarken, özellikle gelişmekte olan ülkelerin kırılma eğilimini arttırarak yoksulluk üzerindeki olumsuz etkileri de beraberinde getirmiştir¹. Küreselleşme sürecinde dış etkilere daha açık hale gelen ekonomilerde, kırılma eğilimini arttırması bu süreçten en fazla yoksul kesimin zarar görmesine neden olmuştur.

Küreselleşmenin yoksulluk üzerine etkileri oldukça tartışmalı bir konudur. Bu konudaki çalışmalar kabaca “küreselleşme yanlısı” ve “küreselleşme karşıtı” yaklaşımlar olmak üzere iki başlık altında toplamak mümkündür (Harrison, 2007: 2). Küreselleşme yanlısı yaklaşımlar, dışa açılma ve serbestleşmenin kısa ve uzun dönem etkileri üzerinde durmaktadır. Bu bağlamda kısa dönemde ekonomilerin dünya ekonomisiyle bütünleşme ve yeniden yapılanma sürecinde yoksulluk oranında bir artışa yol açabileceğini, ancak orta ve uzun vadede ortaya çıkacak hızlı büyüme sürecinin ekonominin tamamına yansıtacağını ve ortalama gelirden bir artışın meydana geleceğini, dolayısıyla yoksulluk oranının gerileyeceğini savunmaktadırlar (Dollar ve Kraay, 2001: 3).

Küreselleşme karşıtı yaklaşım ise, küreselleşme sonucunda ortaya çıkan büyüme sürecinin toplumun tüm kesimleri tarafından hissedilen bir süreç olmadığını, dağılımdaki eşitsizliğin toplumsal gelir dağılımındaki adaletsizliği daha da arttırarak yoksulluğu arttıracaklarını öne sürmektedir (Rodriguez ve Rodrik, 2000: 10).

Bu çalışmada küreselleşmenin gelişmekte olan ülkelerde yoksulluk ve gelir eşitsizliği üzerine etkileri araştırılacaktır. Daha önceki yaptığımız çalışmada (Yanarşahbaz, 2010), küreselleşme-yoksulluk ilişkisi gelişmiş ve gelişmekte olan ülke ayırımı olmaksızın 174 ülkenin 2007 yılı verileri kullanılarak analiz edilmişti. Bu çalışma daha spesifik örneklem düzeyine indirilerek, küreselleşme sürecinden en çok etkilenen gelişmekte olan ülkeler baz alınarak analiz edilmiştir. Böylece küreselleşme sürecine dahil olamayan az gelişmiş ülkeler ile gelişmiş ülkeler bu analize dahil edilmemiştir. Bu bağlamda çalışma dünya ile bütünleşme sürecinde olan gelişmekte olan ülkelerde küreselleşme, yoksulluk ve gelir eşitsizliği ilişkisine odaklanmaktadır. Küreselleşmenin sadece ekonomik boyutlu değil, sosyal ve politik

¹ 1980 sonrası dönemde gelişmekte olan ekonomilerin gerekli kurumsal düzenlemeleri yapmadan hızlı bir şekilde sermaye hareketlerini serbestleştirmeleri, 1990'lı yılların ortalarından itibaren ekonomik krizlere yol açmıştır. Ekonomik krizler yoksulluğun ve gelir dağılımındaki adaletsizliğin artmasına neden olmuştur

boyutları da dikkate alınarak, yoksulluk üzerine etkileri 102 gelişmekte olan ülkenin 2010 yılı verileri kullanılarak yatay kesit analizi ile test edilmeye çalışılmıştır. Çalışma da öncelikli olarak teorik çerçevede, küreselleşme, yoksulluk ve gelir eşitsizliği ilişkisi tartışılacaktır. Çalışmanın literatür bölümünde, küreselleşme ve yoksulluk üzerine yapılmış uygulamalı çalışmalar değerlendirilecektir. Çalışmamızın uygulama kısmında ise veri setleri ve uygulanacak ekonometrik yöntem konusu üzerinde durularak, model tahmini ve elde edilen sonuçlar değerlendirilecektir. Sonuç bölümünde ise elde edilen bulgular ve politika önerisi tartışılacaktır.

2. Teorik Çerçeve: Küreselleşme, Yoksulluk ve Gelir Eşitsizliği İlişkisi

Küreselleşmenin yoksulluk üzerindeki etkilerinin araştırılması öncelikli olarak bu sürecin hangi mekanizmalar aracılığı ile gerçekleşebileceğinin incelenmesini gerektirmektedir. Bu bağlamda küreselleşmenin gelir dağılımı ve yoksulluk üzerine etkileri, ticaret, sermaye hareketleri, dış yardımlar göç ve fikirler olmak üzere beş farklı kanaldan gerçekleşebilir (Goldin ve Reinert, 2007: 9).

1. **Dış Ticaret:** Küreselleşme ile birlikte, dış ticaret politikalarının serbestleşmesi ve artan uluslararası ticaret, başta ticarete konu olan malların fiyatlarındaki değişimler ve yeni ürünlere erişilebilirlik olmak üzere, faktör fiyatlarındaki değişimler ve hükümet gelirlerindeki değişimler aracılığı ile yoksulluk üzerine etkide bulunmaktadır. Ayrıca dış ticaret yatırımların artması ve büyüme üzerindeki etkileri aracılığı ile yoksulluğun azalması yönünde etkide bulunacağı söylenebilir.

Klasik yaklaşıma göre ticaretin serbestleşmesi faktör fiyatları aracılığı ile ekonomik büyümeye katkı sağlamaktadır. Emek bakımından zengin gelişmekte olan ülkelerde serbest ticaretin daha yüksek ücretlere yol açması beklenmektedir. Bu durum yoksulluğun azalmasına yol açacaktır. Ancak, bu ülkeler içerisinde vasıfsız işgücünün en yoksul kaldığı da görülmüştür. Örneğin, ilköğretim mezunu işçilerin ücretleri ticaretin serbestleşmesiyle yükselirken, okur-yazar olmayan işçilerin ücretleri düşmektedir (Winters, 2000: 19; Nissanke ve Thorbecke, 2006: 1346).

Ancak dış ticaretin artması ekonomide kırılganlığı arttırarak, yoksulluğu arttırıcı yönde de etkide bulunabilir (Bannister-Thugge, 2001: 5). Uygulamalı çalışmalarda elde edilen sonuçlar arasında tam bir görüş birliği olmamakla birlikte, dış ticaretin yol açtığı ekonomik büyümenin, yoksulluğu azalttığı yönünde bir ortak düşünceden bahsedilebilir²

² Gelişmekte olan ülkelerde dış ticaretin serbestleştirilmesinin ekonomik büyüme üzerindeki olumlu etkileri için bakınız: Irwin ve Tervio (2002), Frankel ve Romer(1999), Dış ticarete serbestleşmenin etkilerinin karşılaştırmalı analizi için Bakınız: Winters vd.(2004), Winters, (2000)

2. Sermaye Hareketleri: Küreselleşmenin yoksulluk üzerine etkide bulunduğu diğer bir etki mekanizması sermaye hareketlerinin serbestleştirilmesidir. Serbestleşme sonucunda artan doğrudan yabancı sermaye yatırımları, ülkede gerçekleşen yatırımların artmasına, teknoloji transferinin ve yayılmasının hızlanmasına, üretimde verimliliğin artmasına yol açarak yoksulluğu azaltıcı yönde etkide bulunmaktadır (Klein vd. 2000)³. Graff vd. (2003) geliştirmekte olan ülkelerde teknoloji transferleri nedeni ile (özellikle biyoteknoloji ve medikal transferler) gıda üretimi ve kırsal kesimde gelirlerin arttığını tespit etmişlerdir. Bununla birlikte teknolojik değişikliklerin işgücü tasarrufu yaratması nedeni ile teknolojinin geliştirmekte olan ülkelerde vasıfsız işgücünün gelirinde azalma olacağına dikkat çekmiştir (Culpeper, 2002).

Yurtiçine gelen sermayenin kısa vadeli ve portföy yatırımları şeklinde olması, bir yandan finansal piyasaların gelişmesine katkıda bulunurken, öte yandan kriz dönemlerinde ülkeyi hızla terk etmeleri, krizin derinleşmesine ve yoksulluğun artmasına neden olmaktadır. Finansal serbestleşmenin ekonomik büyüme üzerindeki olumlu etkisi, kredi hacminin genişlemesi ve finansal hizmet kalitesinin artması nedeni ile yoksulluğu azaltıcı etkide bulunabilir. Ancak bu sürecin ekonomide hızlı büyüme balonları oluşturması, makroekonomik volatilitiyi arttırması nedeni ile krizlere yol açması, yoksulluğu arttırma potansiyeli olarak değerlendirilebilir (Arestis ve Caner, 2009; Caner, 2007: 7).

3. Dış Yardımlar: Yardımları, fon transferleri, teknik destek ve altyapı yatırımlarına yönelik yardımlar şeklinde sıralamak mümkündür. Bunlar iki ülke arasında tek yönlü transferler şeklinde olabileceği gibi, Dünya Bankası gibi uluslararası kuruluşlar aracılığı ile olabilmektedir. Dünya bankası alt yapı yatırımları, sağlık ve eğitim kapasitesinin arttırılması gibi yardımlar yoksulluğun azaltılmasında önemli etkiler doğurmaktadır (Goldin ve Reinert, 2007: 13).

Dış yardımların yoksulluk üzerinde azaltıcı etkisi genellikle, ülkedeki yatırım kapasitesini arttırarak büyümeye yol açması ve bu sürecin yoksulluğu azaltıcı yönde etkide bulunmasına bağlanmaktadır. Ancak uygulamalı çalışmalarda yardımların yoksulluk üzerindeki azaltıcı etkisi çok zayıf bulunmuştur. Yardımların genellikle üretken olmayan kamu harcamalarına dönüşmesi, ekonomik büyüme üzerindeki olumlu etkiyi azaltmaktadır (Masud ve Yontcheva, 2005: 3).

4. Göç: Geçici veya sürekli olarak iş, eğitim veya iltica amacı ile yapılan yer değiştirmeler olarak tanımlanabilecek olan göç, çok eski çağlardan beri

³Doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının büyüme üzerine etkileri için bakınız: Hansen ve Rand(2006), Blalock ve Gertler (2008).

yoksullukla mücadelede en önemli araçlardan birisi olmuştur. Yoksul ülkelerden, gelişmiş ülkelere göç edenler, edindikleri yeni olanaklar ile yoksulluktan kurtulma şansını yakalamanın yanında, ülkelerine göndermiş oldukları paralarla yoksulluğun azaltılmasına katkıda da bulunmaktadır (Goldin ve Reinert, 2007: 14).

Uluslararası göçler ve işgücü gelirleri gelişmekte olan ülkelerde yoksulluğun azaltılmasında önemli bir araçtır. 71 gelişmekte olan ülke üzerine çalışma yapan Adams JR ve Page (2005), uluslararası göçler ve işçi gelirlerinin önemli ölçüde yoksulluğu azalttığını saptamışlardır. Çalışmanın sonuçlarına göre, uluslar arası işgücü göçünde yüzde 10'luk bir artış, günlük 1 Dolar'ın altında yaşayan yoksul sayısında yüzde 2,1 azalmaya yol açmaktadır.

- 5. Fikirler:** Küreselleşme ile birlikte artan iletişim, demokrasi kültürünün yaygınlaşması, politik rejimlerin daha demokratik ve adil yapılara dönüşmesi, insan hakları ve kadınların sosyal statüsü gibi fikirlerin yayılmasına neden olmaktadır ve bu fikirler yoksulluğu azaltıcı etkileri bulunmaktadır (Goldin ve Reinert, 2007: 15; Sindzingre, 2005: 5). Küreselleşme internet teknolojisi ve kitle iletişim araçlarının da yaygınlaşması ile bilgi akışını dünya ölçeğinde yaygınlaştırmıştır. Bu durum hem beşeri hem de teknik sermayenin hızlı bir şekilde artmasına zemin hazırlamaktadır (Nissanke ve Thorbecke, 2006: 1349).

Yukarıda sayılan etki mekanizmalarının yoksulluk üzerindeki etkisi temel olarak ekonomik büyüme kanalı ile gerçekleşmektedir. Küreselleşmenin artması, mal ve hizmet akımlarının hızlanmasına, finansal serbestleşme ve sermaye akışının artmasına yol açarak ekonomik büyümeye önemli katkılar sağlamaktadır. Ekonomik büyüme yeni iş olanakları yaratarak yoksulluğu azaltmasının yanında, vergi gelirlerini arttırarak da yoksullukla mücadele programlarının finansmanını kolaylaştırmaktadır (Panagariya, 2010: 22)

Büyümenin yoksulluk üzerine etkisi kabul edilse bile nihai olarak yoksulluğu azaltıcı etkisi büyümenin gelir dağılımı üzerine etkisine bağlıdır. Eğer büyüme gelir dağılımı adaletsizliğine yol açıyorsa, büyümenin yoksulluk üzerine etkisi düşüktür. Ancak Kuznetz Hipotezine göre büyümenin kısa dönemde gelir dağılımı adaletsizliğine yol açsa bile uzun dönemde eşitsizliğin azalacağını savunmaktadır. Ravallion'e (2006:1374) göre büyümenin yoksulluğu azaltma etkisi, gelir eşitsizliğini azaltıcı etkisine bağlıdır.

Gelir dağılımından büyümeye doğru nedensellik ilişkilerinde Geleneksel ve Modern yaklaşımlar olmak üzere iki zıt teorik yaklaşım mevcuttur. Geleneksel yaklaşım kısa vadede gelir dağılımı adaletsizliğinin ekonomik büyüme üzerine arttırıcı etkisine vurgu yapmaktadır. Modern yaklaşım ise gelir dağılımı adaletsizliğinin belirsizlik, verimsiz yatırımların teşviki, yüksek işlem maliyetleri ve güvensizliği

arttıran politik ve sosyal istikrarsızlıkların ekonomik büyümeyi azalttığına işaret etmektedir (Nissanke ve Thorbecke, 2010: 5-6).

Bu bağlamda küreselleşmenin yol açtığı ekonomik büyüme yoksulluğun azalmasına neden olurken, gelir dağılımı adaletsizliğinin artması ise yoksulluğun artmasına yol açmaktadır. Nihai olarak yoksulluğu azaltma etkileri büyüme modelinin gelir dağılımı adaletsizliğini nasıl etkilediğine bağlıdır. Yoksulluk azaltılmasında etkinliğin sağlanması için yüksek büyüme ve büyüme kazançlarının adaletli bir şekilde dağıtılması gereklidir.

3. Yoksulluk ve Gelir Dağılımının Ölçülmesi

Yoksulluk kavramı ve yoksulluğun nasıl tanımlanacağı literatürde oldukça tartışmalıdır. Bu konu çalışmanın sınırlarını fazlası ile aşacağından burada ele alınmayacaktır. Genel olarak yoksulluğun ölçülmesine ilişkin geliştirilen yaklaşımlar iki başlık altında toplanabilir (Kabaş, 2010: 18):

- **Mutlak Yoksulluk:** Mutlak yoksulluk yaklaşımı genel olarak bireylerin gelir ve tüketim harcamalarını dikkate alarak hesaplanır (Şenses, 2002: 62). Mutlak yoksulluk sınırı iki yöntemle hesaplanır (Thorbecke, 2005). Birincisi "Temel Gereksinimler Yaklaşımı" (Cost of Basic Needs Method)'dır . Bireyin yaşamını devam ettirebilmesi için minimum düzeyde alınması gereken gıda, giyim, barınma, eğitim ve sağlık harcamalarının hesaplanmasıyla elde edilir. İkincisi ise, "Minimum Gıda Sepeti" (Food-Energy-Intake Method) yöntemidir . Tüm nüfus için önerilen kişi başına günlük alınması gereken kalori miktarı esas alınarak, bunun altında kalori alan fertleri yoksul kategorisinde değerlendirildiği yaklaşımdır.
- **Görelî Yoksulluk:** Temel ihtiyaçlarını mutlak olarak karşılayabilen, ancak kişisel kaynaklarının yetersizliği yüzünden toplumun genel refah düzeyinin altında kalan ve topluma sosyal açıdan katılmaları engellenmiş olanları kapsar (Şenses, 2002: 91).

Yoksulluk ölçümlerinde dikkate alınması gereken ilk unsur mutlak yoksullukla görelî yoksulluk yaklaşımları arasında bir seçim yapılmasıdır. Örneğin, mutlak yoksulluk kavramına göre bir toplumda hiç kimse yoksul olmayabilir. Ancak, gelir dağılımıyla doğrudan ilişkilendiren görelî yoksulluk kavramına göre toplumda her zaman yoksul olan bir kesim olacaktır (Şenses, 2002: 92).

Dünya bankasının hesaplamış olduğu günlük bir doların veya iki dolardan daha az gelire sahip olanları dikkate alarak oluşturulan endeks mutlak yoksulluk anlayışına göre hazırlanırken, Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı (UNDP) tarafından geliştirilen İnsani Gelişme Endeksi (HDI) ve İnsani Yoksulluk Endeksi (HPI) görelî yoksulluk yaklaşımına göre hesaplanmış bir endekstir.

İnsani Gelişme Endeksi (HDI) insan gelişiminin bir özet ölçüsüdür. İnsan gelişiminin en temel üç boyutunda bir ülkenin ulaştığı ortalama değerleri gösterir (UNDP, 2013a). Bu üç temel unsuru şu şekilde sıralamak mümkündür:

- 1) Doğumda yaşam beklentisiyle ölçülen uzun ve sağlıklı bir yaşam.
- 2) Yetişkin okur-yazarlık oranı ve ilk, orta ve yüksek öğretim bileşik okullaşma oranı ile ölçülen bilgi düzeyi.
- 3) Satınalma gücü paritesine göre hesaplanan kişi başına düşen GSYİH ile ölçülen iyi yaşam standardıdır.

İnsani Gelişme Endeksi (HDI) ölçümleri üç temel boyutta bir ülkenin ulaştığı sonuçları gösterirken, gelişmekte olan ülkeler için hesaplanan Çok Boyutlu Yoksulluk Endeksi (MPI) Sağlık, Eğitim ve Yaşam Standardı olmak üzere üç temel boyuttan yoksulluğu göstermektedir (UNDP, 2013b).

Gelir dağılımındaki eşitsizliği ölçen en temel gösterge ise Gini katsayısıdır. Gini katsayısı bir ülkede gelirin toplum kesimleri arasında ne kadar adil dağıtıldığını gösterir. Katsayı sıfırla bir arasında yer alır. Bire yaklaşması eşitsizliğin artmasını, sıfıra yaklaşması ise gelir dağılımında eşitsizliğin azalmasını gösterir. Ayrıca toplam gelirden/harcamalardan en zengin/en fakir yüzde 10 veya yüzde 20'lik dilimin almış olduğu paylara bakılarak gelir dağılımında eşitsizlik ölçülebilir.

4. Literatür

Son dönemlerde küreselleşmenin yoksulluk üzerindeki etkilerini araştıran çok sayıda çalışma yapılmıştır. Küreselleşme yoksulluk ilişkisi oldukça karmaşık ve şartlara göre değişen bir yapıya sahip olduğundan, çoğunlukla doğrusal bir ilişkiden çok doğrusal olmayan bir nitelik taşıdığını ifade etmek mümkündür. Küreselleşme, dışa açılma, büyüme, gelir eşitsizliği, yoksulluk süreci uygulamalı çalışmalarda da birbiri ile çelişkili sonuçlar vermektedir (Nissanke ve Thorbecke, 2006).

Dünya Bankası'nın (2002) "Globalization, Growth, and Poverty" başlığı ile yayınladığı raporda, küreselleşme ile birlikte ekonomilerini uluslararası piyasalara entegre etmiş ülkelerin daha hızlı büyüdükleri ve bunun yoksulluğu azalttığı öne sürülmüştür. Dollar ve Kraay (2001 ve 2004) yapmış oldukları çalışmalarda küreselleşen ülkelerin ekonomik büyüme hızını arttırdığı, bunun sonucu olarak yoksulların gelir düzenini arttığını öne sürmüştür.

Milanoseviç (2002), küreselleşmenin yoksulluk üzerindeki olumlu etkisi olduğunu eleştirmiş, küreselleşmenin kişi başına düşen gelir miktarını arttırdığını ancak gelir dağılımında da eşitsizliğin giderek arttığını vurgulamıştır. Watkins'de (2002) özellikle ekonomik entegrasyonun gelir dağılımı eşitsizliği ilişkisinin sistematik bir azalma şeklinde olmadığını göstermiştir. Wade (2004) ise küreselleşmenin yoksulluğu azalttığı hipotezine şüphe ile yaklaşmaktadır.

Agenor (2002) tarafından gelişmekte olan ülkeler için yaptığı çalışmasında küreselleşme ve yoksulluk arasında doğrusal olmayan bir ilişkinin olduğunu ortaya koymuştur. Yazar çalışmasında küreselleşme düzeyinin düşük olduğu ülkelerde, küreselleşmenin yoksulluğu arttırırken, yüksek düzeyli küreselleşmenin yoksulluğu azalttığına vurgu yapmıştır.

Heshmati (2004), yoksulluk gelir dağılımı eşitsizliği ve küreselleşme arasından anlamlı bir ilişki bulmazken, Neutel ve Heshmati (2006), küreselleşmenin gelir dağılımı eşitsizliğini ve yoksulluğu azalttığı sonucuna ulaşmıştır.

Kalwij-Verschoor (2005) küreselleşmenin gelir dağılımı eşitsizliği üzerine etkisini bölgesel olarak araştırmıştır. Tahminlerinde yoksulluğun gelir eşitsizlik esnekliğinin bölgelere göre büyük farklılıklar gösterdiğini saptamışlardır. Diğer bir çalışmada ayrıca Collier ve Dollar (2001)'de ortaya attıkları küreselleşmenin gelir dağılımı üzerinde etkisinin olmadığı ve yoksulluğu azalttığı yönündeki tezin doğru olmadığını iddia etmişlerdir. Ayrıca çalışmada küreselleşmenin eşitsizlik üzerindeki etkisinin ülkelerin başlangıç durumundaki gelir dağılımına bağlı olduğunu desteklemiştir. Bu tez daha önce Ravallion ve Bourguignon (2003) tarafından yapılan çalışmada da tespit edilmiştir.

Ravallion (2006), ticari serbestleşme ve yoksulluk üzerindeki etkilerinin hem makro hem de mikro bazlı yaklaşımlarda geleneksel küreselleşme söyleminin şüpheli olduğunu iddia etmektedir. Özellikle geleneksel makro yaklaşımın ticaret yoksulluk ilişkisini açıklamada yetersiz olduğunu vurgulamıştır. Gelişmekte olan ülkeler açısından ticari serbestleşme yoksulluk ilişkisi belirsiz olmakla birlikte bazı koşullar altında dışa açılmanın yoksulluğu azalttığını iddia etmiştir. Ravallion (2006)'a göre ticari reformlarla birlikte iyi belirlenmiş bir sosyal politikanın uygulanması yoksulluğun azaltılmasında etkili olacaktır.

Bardhan (2005), serbestleşme yoksulluk ilişkisinin karmaşık yapısına dikkat çekerek, ekonomik entegrasyonun kırsal yoksulluğunu azaltmadaki etkisinin etkilenen toplumsal kesimler açısından ayrı ayrı ele alınmasının gerektiğini ifade etmiştir.

Jenkins (2005), üretimin yoksulluk üzerine etkilerini araştırmıştır. Ele almış olduğu dört ülkede (Bangladeş, Kenya, Kuzey Afrika ve Vietnam) küreselleşmenin yarattığı iş ve gelir fırsatları üzerinde durmuştur. Küreselleşmenin etkileri ülkelere göre farklılıklar gösterir. Kenya ve G. Afrika'da küreselleşmeden daha çok eğitilmiş işgücü faydalanırken, Bangladeş ve Vietnam'da eğitimsiz işgücü daha çok fayda sağlamıştır. Küreselleşme sürecinin etkisi büyük ölçüde ülkenin kurumsal yapısı ve politikalara göre değişiklik göstermektedir.

Senegal'de küreselleşmenin tarım sektörü üzerine etkilerini araştıran Maertens vd. (2009), küreselleşmenin yoksulluğun azaltılması ve gelir düzeyinin artması üzerinde oldukça önemli bir etkide bulunduğunu saptamışlardır.

Küreselleşme ve yoksulluk arasındaki ilişkinin bu kadar tartışmalı ve farklı görüşlerin ortaya çıkmasının ardındaki en önemli unsur tanımlama problemi ile ilişkilidir. Küreselleşme kavramı daha çok ekonomik yönü ile ele alınmakta, mal, hizmet ve sermaye hareketlerinin önündeki engellerin kaldırılarak, piyasaların entegre olmaları şeklinde tanımlanmaktadır. Küreselleşmenin yoksulluk üzerine etkileri konusunda yapılan çalışmaların çoğunda sadece ekonomik boyut ele alınmıştır. Ancak küreselleşmenin bilgi akışının hızlanması, kültürel entegrasyon, demokratikleşme ve şeffaflaşma gibi sosyal ve politik etkileri de mevcuttur. Bu nedenle çalışmamızda küreselleşmenin alt bileşenlerini ölçen endeks değerleri de analizlere dahil edilerek literatüre katkı sağlamaktadır.

5. Model ve Veri Seti

Çalışmanın uygulama kısmında küreselleşme ile yoksulluk ve gelir dağılımı arasındaki ilişki “yatay kesit analizi” yöntemi kullanılarak tahmin edilecektir. Yapılacak olan tahminlerde küreselleşme ile yoksulluk ve gelir dağılımı eşitsizliği arasında ilişkinin olup olmadığı araştırılacaktır. Çalışmanın örnekleme 102 gelişmekte olan ülke için 2010 yılı verileri temel alınarak seçilmiştir. Küreselleşme sadece dış ticaretin serbestleştirilmesi, sermaye hareketleri gibi ekonomik faktörlerin ele alındığı değil, sosyal ve politik küreselleşmeyi de kapsamaktadır. Bu konuda hazırlanmış olan KOF Küreselleşme endeksi küreselleşmeyi ekonomik, sosyal ve politik olarak üç temel boyutta ele alır. endeksin içinde kullanılan değişkenler ve ağırlıkları Ek 1’de gösterilmiştir.

Çalışmada kullanılacak olan ekonometrik modelin temel amacı, küreselleşmenin yoksulluk ve gelir dağılımı eşitsizliği üzerindeki etkilerini analiz etmektir. Bu modeli tahmin etmek için çalışmada ilave değişkenler de kullanılarak model güçlendirilmeye çalışılmıştır. Bu bağlamda çalışmada kullanılan yoksulluk tanımları; ulusal yoksulluk çizgisi altında yaşayanların toplam nüfusa oranını temsil eden yoksulluk çizgisi (poverty line, PLINE), satınalma gücü paritesine göre günlük 1.25\$ kazananların toplam nüfusa oranı (%) (ENYOKSUL), çok boyutlu yoksulluk endeksi (MDPI) gibi birbirinden farklı değişkenlerdir. Ayrıca gelir dağılımını eşitsizliğini gösteren Gini katsayısı (GINI) ve Birleşmiş Milletler tarafından yayınlanan İnsani Gelişme Endeksi (HDI) daha geniş kapsamlı bir yoksulluk endeksi olarak analizde kullanılmıştır.

Analizde ilk olarak KOF küreselleşme endeksinin yoksulluk üzerindeki etkisi araştırılmış, daha sonra küreselleşmenin alt unsurları olan ekonomik, sosyal ve politik küreselleşmenin yoksulluk ve gelir dağılımı eşitsizliği üzerindeki etkileri araştırılmıştır. Modelde kullanılan değişkenler Tablo 1’de gösterilmiştir.

Tablo 1. Modelde Kullanılan Değişkenler

	Değişkenler	Kaynak
GINI	Gini Katsayısı	Birleşmiş Milletler, İnsani Gelişme Raporu (2010)
PLINE	Ulusal yoksulluk çizgisi altında yaşayanların toplam nüfusa oranı (%)	Birleşmiş Milletler, İnsani Gelişme Raporu (2010)
ENYOKSUL	Satın alma gücü paritesine göre günlük 1.25\$ kazananların toplam nüfusa oranı (%)	Birleşmiş Milletler, İnsani Gelişme Raporu (2010)
MDPI	Çok Boyutlu Yoksulluk Endeksi (Multi dimensional Poverty Index)	Birleşmiş Milletler, İnsani Gelişme Raporu (2010)
HDI	İnsani Gelişme Endeksi (HDI)	Birleşmiş Milletler, İnsani Gelişme Raporu (2009)
Glb	KOF Globalleşme Endeksi	KOF Endeksi
Ekonglb	KOF Ekonomik Globalleşme Endeksi	KOF Endeksi
Sosglb	KOF Sosyal Globalleşme Endeksi	KOF Endeksi
Polglb	KOF Politik Globalleşme İndekisi	KOF Endeksi

Çalışmanın tahmininde kullanılan modeller iki farklı biçimde belirlenmiştir. Bunlardan Model 1’de küreselleşme (GLB) endeksi bağımsız değişken, model 2’de de ekonomik (EKONGLB), politik (POLGLB) ve sosyal (SOSGLB) küreselleşme endeksleri bağımsız değişken olarak kullanılmıştır. Her bir modelde bağımlı değişken olarak birbirinden farklı yoksulluk ve gelir eşitsizliği tanımları kullanılmıştır. Tahminde kullanılan modeller aşağıdaki tabloda özetlenmiştir.

Tablo 2. Tahminde Kullanılan Modeller

MODELLER		BAĞIMSIZ DEĞİŞKENLER
GINI	I	GLB
	II	EKONGLB, POLGLB, SOSGLB
PLINE	I	GLB
	II	EKONGLB, POLGLB, SOSGLB
ENYOKSUL	I	GLB
	II	EKONGLB, POLGLB, SOSGLB
MDPI	I	GLB
	II	EKONGLB, POLGLB, SOSGLB
HDI	I	GLB
	II	EKONGLB, POLGLB, SOSGLB

Tahmin edilen modelin kalıbı ise şu şekilde kurulmuştur. 1 nolu eşitlik model 1’i temsil etmektedir. 2 nolu eşitlik ise model 2’yi temsil etmektedir.

$$Y_i = c + \alpha_1 X_i + u_{1i} \quad (1)$$

$$Y_i = d + \beta_1 X_{1i} + \beta_2 X_{2i} + \beta_3 X_{3i} + u_{2i} \quad (2)$$

Denklem (1) ve (2)'deki u_{1t} ve u_{2t} sırasıyla 1 ve 2 nolu denklemlerin hata terimlerini ifade ederken, c ve d ise sırasıyla 1 ve 2 nolu denklemlerin sabit terimlerini ve i alt indisi de değişkenlerdeki kesitleri ifade etmektedir.

6. Tahmin Sonuçları

Ekonometrik tahminlerin güvenilir olabilmesi için bazı diagnostik testlerin yapılması gerekmektedir. Bunlar; serilerin normal dağılım, sabit varyans, içsel bağıntı ve çoklu bağıntı sorunlarını taşıyıp taşımadığıdır. Yatay kesit analizinde ise, en yaygın görülen ekonometrik sorun kesit verileri ile çalışıldığından dolayı değişen varyans olarak göze çarpmaktadır. Bu nedenle yapılan tahminlerin değişen varyans sorunu giderilerek yapılması gerekmektedir (Wooldridge, 2001: 55).

Tablo 3'de değişkenlere ait ortalama, medyan, maksimum, minimum ve standart sapma gibi temel istatistiki göstergeler yer almaktadır. Ayrıca Jarque Bera normallik sınaması sonuçlarına göre değişkenlere ait kalıntıların normal dağıldığını ileri süren boş hipotez p. değeri %10'dan yüksek olduğu için reddedilememektedir. Bu nedenle iki değişken hariç tüm değişkenler normal dağılıma sahiptir.

Tablo 3: Değişkenlere Ait Temel İstatistiki Göstergeler

	PLINE	ENYOK	MDPI	SOCGLB	ECOGLB	POLGLB	GLB	GINI	HDI
Ortalama	34.3496	22.8654	1.9271	40.8304	57.5198	72.1810	54.5835	42.0160	0.5995
Medyan	33.4000	15.9600	0.4080	43.6700	58.5500	73.0400	55.1800	41.3400	0.6320
Maksimum	77.0000	83.6500	9.0000	76.7600	87.1400	94.6300	81.2600	64.3000	0.8838
Minimum	2.8000	0.0000	0.0000	17.0700	27.6000	37.3000	33.2600	19.0100	0.2864
Stan. Sapma	19.3203	23.9515	2.6387	14.6274	14.3213	13.827	11.3074	8.5046	0.1533
Jarque-Bera	4.4555	13.3748	29.56857	3.7157	2.0318	4.0322	2.1898	1.2185	7.1620
Prob.	0.1078	0.0012	0.000000	0.1560	0.3621	0.1332	0.3346	0.5437	0.1078

Yatay kesit çalışmalarında önemli bir hususta, belirlilik/determinasyon katsayısı olarak bilinen, R^2 ile ilgilidir. Bağımlı değişkendeki değişmelerin ne kadarının bağımsız değişkenlerdeki değişmeler tarafından açıklandığını gösteren R^2 değerleri, yatay kesit verileri ile yapılan tahminlerde genel olarak küçük çıkmaktadır. Wallace ve Silver (1988:123), R^2 'nin 0.3 ve daha küçük bulunmasının yatay kesit verileri ile çalışılan analizlerde yaygın bir şekilde görüldüğünü ifade etmektedir. Studenmund (1992: 47) yatay kesit verilerinde 0.50 büyüklüğündeki bir R^2 'nin iyi bir uygunluk

olduğunu belirtmiştir (Ağır ve Kar 2010: 167). Bununla birlikte bu çalışmada yapılan tahminden elde edilen R^2 'nin düşük olmadığını ifade etmek mümkündür.

Tablo 4'de (1) numaralı modele ait tahmin sonuçlarına yer verilmiştir. Öncelikli olarak tahmin edilen modelde "değişen varyans" sorununun White testi ile tespit edilmesi üzerine, değişen varyans sorununu dikkate alarak yapılan yeni tahmini göstermektedir. Değişen varyansın düzeltilerek tahminin yeniden yapılmasında katsayı değerleri değişmemekte, bununla birlikte standart hataları değişmektedir. Bu bağlamda değişen varyansı düzelterek elde edilen tahmin sonucuna göre katsayıların anlamlı olup olmadıkları önem arz etmektedir.

Tablo 4: Küreselleşmenin Yoksulluk, Gelir Dağılımı, İnsani Gelişmişlik Düzeyine Etkisi

Bağımsız değişkenler	Bağımlı değişkenler				
	ENYOKSUL ^H	MDPI ^H	PLINE ^H	GINI ^H	HDI ^H
GLB	-1.239488 (0.118162)***	0.055142 (0.020179)**	-0.982138 (0.123415)***	-0.058630 (0.023019)**	0.008806 (0.000623)***
Sabit	88.79735 (7.308030)***	-1.041233 (0.978441)**	87.16445 (7.067316)***	45.25772 (3.502801)***	0.127813 (0.038982)***
R^2	0.488892	0.107601	0.390778	0.08340	0.613424
F testi	99.47945	21.226724	62.21945	16.891428	184.0705

- a) *** 0.01, ** 0.05, * 0.10 anlamlılık seviyelerini göstermektedir.
b) Parantez içerisindeki değerler standart hataları vermektedir.
c) Üst indis H, tahmin edilen modelde "değişen varyans" sorununun White testi ile tespit edilmesi üzerine, değişen varyans sorununu dikkate alarak yapılan yeni tahmini göstermektedir. Bu yolla katsayılar değişmemekte, ancak standart hataları değişmekte ve yeni tahmin sonucuna göre katsayıların anlamlı olup olmadıkları önem arz etmektedir.

Tablo 4'de sunulan tüm modellerden elde edilen parametreler istatistiksel olarak anlamlıdır. Bu sonuçlara göre küreselleşmenin satın alma gücü paritesine göre günlük 1.25\$ kazananlar (ENYOKSUL) üzerinde olumlu bir etkisi bulunmaktadır. Küreselleşme arttıkça en yoksulun oranı giderek azalmaktadır. Çok boyutlu yoksulluk endeksinin (MDPI) bağımsız değişken olduğu modelde yüzde 5 anlamlılık düzeyinde küreselleşme ile pozitif ilişki tespit edilmiştir. Ayrıca yoksulluk çizgisinin (PLINE) bağımlı değişken olarak kullanıldığı modelde küreselleşme ile negatif yönlü bir ilişki tespit edilmiştir. Dolayısıyla küreselleşme arttıkça yoksulluğun alt sınırında yaşayan insanların sayısı azalmaktadır.

Küreselleşme ile insani gelişme endeksi (HDI) değişkeni arasında da pozitif yönlü bir ilişki bulunmuştur. Buna göre küreselleşme arttıkça insani gelişmişlik düzeyinde de iyileşmeler olduğu saptanmıştır. Bu sonuç da bir başka açıdan yoksulluğu azaltan bir unsur olarak karşımıza çıkmaktadır. Küreselleşme ile gelir dağılımında adaletsizliği gösteren Gini katsayısı (GINI) arasındaki ilişki de ters yönlü bulunmuştur.

Gini Katsayısı sıfıra yaklaştıkça gelir dağılımı eşitsizliği azaldığından, küreselleşme-deki bir artış gelir dağılımı eşitsizliğini azalmaktadır.

Daha önce de ifade edildiği gibi model iki farklı formda tahmin edilmiştir. Bu bağlamda modelin ilk kısımda sadece küreselleşme ile yoksulluk, gelir dağılımı, insani gelişmişlik düzeyi arasındaki ilişki test edilirken ikincisinde küreselleşmenin alt bileşenleri ekonomik, politik ve sosyal küreselleşmenin yoksulluk, gelir dağılımı, insani gelişmişlik düzeyi arasındaki ilişki test edilmiştir.

Tablo 5’de de küreselleşmenin alt bileşenlerinin başka bir ifade ile ekonomik, politik ve sosyal küreselleşmenin bağımsız değişken olarak analize dahil edilmesiyle elde edilen sonuçlar gösterilmiştir. Satın alma gücü paritesine göre günlük 1.25\$ kazananları tanımlayan en yoksul (ENYOKSUL) kesimin bağımlı değişken olarak kullanıldığı modelde ekonomik küreselleşme negatif işaretli ve fakat istatistiksel olarak anlamsız bulunmuştur. Bununla birlikte politik ve sosyal küreselleşme değişkenleri yüzde bir düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı ve negatif işaretli bulunmuştur. Bu politik ve sosyal küreselleşmenin en yoksul kesim üzerinde azaltıcı bir etkisi olduğunu göstermektedir.

Tablo 5: Küreselleşmenin Alt Bileşenleri İle Yoksulluk, Gelir Dağılımı, İnsani Gelişmişlik Düzeyi Arasındaki İlişki

Bağımsız değişkenler	Bağımlı değişkenler				
	ENYOKSUL ^H	MDPI ^H	PLINE ^H	GINI ^H	HDI ^H
ECONGLB	-0.063252 (0.186039)	-0.076603 (0.041001)*	-0.187191 (0.160301)	-0.150715 (0.073169)**	0.005639 (0.001319)***
POLGLB	-0.234078 (0.125491)***	-0.057669 (0.028051)**	-0.344758 (0.112063)***	-0.017840 (0.063270)	0.003181 (0.000816)***
SOSGLB	-1.052329 (0.168892)***	-0.087433 (0.017072)***	-0.651958 (0.167246)***	-0.168108 (0.072402)**	0.010755 (0.001367)***
Sabit	86.56944 (12.47383)***	1.353296 (1.460011)	96.62158 (9.708102)***	41.59145 (5.307492)***	0.172608 (0.049671)***
R ²	0.607402	0.015997	0.478106	0.057423	0.757434
F testi	99.47945	2.443735	26.56684	1.847946	77.28411

a) Ekonometrik tahminler Eviews 7.0 ile elde edilmiştir.

b) *** 0.01, ** 0.05, * 0.10 anlamlılık seviyelerini göstermektedir.

c) Parantez içerisindeki değerler standart hataları vermektedir.

d) Üst indis H, tahmin edilen modelde “değişen varyans” sorununun White testi ile tespit edilmesi üzerine, değişen varyans sorununu dikkate alarak yapılan yeni tahmini göstermektedir. Bu yolla katsayılar değişmemekte, ancak standart hataları değişmekte ve yeni tahmin sonucuna göre katsayıların anlamlı olup olmadıkları önem arz etmektedir.

Ekonomik küreselleşmenin, yoksulluk çizgisi altından yaşayanlar (PLINE) üzerindeki etkisi istatistiksel olarak anlamsız olmasına rağmen, politik ve sosyal küreselleşme

değişkenleri istatistiksel olarak anlamlı bulunmuştur. Buna göre politik ve sosyal küreselleşme arttıkça yoksulluk çizgisi altında yaşayan insan sayısı giderek azalmaktadır. Benzer sonuçlar çok boyutlu yoksulluk endeksinin (MDPI) bağımlı değişken olarak alındığı modelden de elde edilmiştir. Dolayısıyla küreselleşmenin alt bileşenlerinin MDPI Endeksi üzerinde istatistiksel olarak anlamlı ve ters yönlü etkisi küreselleşme arttıkça çok boyutlu yoksulluğu giderek azaldığını ortaya koymaktadır.

Gelir dağılımındaki adaletsizliği ölçen Gini katsayısının (GINI) bağımlı değişken olarak ele alındığı modelde de politik küreselleşme haricindeki değişkenler yüzde 5 düzeyinde anlamlıdır. Buna göre ekonomik ve sosyal küreselleşme gelir dağılımı eşitsizliğini azaltmaktadır. İnsani gelişmişlik endeksini (HDI) bağımlı değişken olarak aldığımız modelde ise, ekonomik, politik ve sosyal küreselleşmenin insani gelişme endeksi üzerinde pozitif yönlü etkisinin bulunduğu saptanmıştır. Bu modele göre küreselleşmenin alt bileşenlerinin insani gelişmişlik üzerinde olumlu bir etkisi bulunmaktadır.

7. Sonuç

Çalışmamızda küreselleşme gelir eşitsizliği ve yoksulluk ilişkisi yatay kesit analizi ile test edilmiştir. 102 ülkenin 2010 yılı verileri kullanılarak yapılan analizde iki farklı model kullanılmıştır. Birinci modelde küreselleşme endeksi bağımsız değişken olarak kullanılmış, birbirinden farklı yoksulluk ve gelir eşitsizliği değişkenleri üzerindeki etkileri incelenmiştir. İkinci modelde ise küreselleşmenin alt bileşenleri olan ekonomik, sosyal ve siyasal küreselleşme endekslerinin yoksulluk ve gelir dağılımında eşitsizlik üzerindeki etkileri test edilmiştir. Yoksulluk ölçütü olarak hem mutlak yoksulluk ölçütü kullanılmış hem göreceli yoksulluk ölçütleri dikkate alınmıştır. İlk modelden elde edilen sonuçlar, küreselleşmenin en yoksul (1.25 Dolar'ın altında gelir elde edenler) (ENYOKSUL) ve yoksulluk çizgisi (PLINE) altında yaşayanların toplam nüfusa oranı üzerinde azaltıcı bir etkide bulunduğunu göstermektedir. Ayrıca yine ilk modelde küreselleşmenin Gini katsayısını azaltarak, gelir dağılımı adaletsizliğini azalttığı tespit edilmiştir.

İkinci modelde ise ekonomik, politik ve sosyal küreselleşmenin yoksulluk değişkenleri (ENYOKSUL, MDPI ve PLINE) üzerinde azaltıcı yönde etkileri olduğu tespit edilmiştir. Başka ifade ile küreselleşmenin alt bileşenlerinin birbirinden farklı yoksulluk tanımlarında yoksulluğu azaltıcı sonucuna ulaşılmıştır. Ekonomik ve sosyal küreselleşmenin gelir dağılımı üzerindeki etkisi de negatif yönlüdür. Dolayısıyla gelişmekte olan ülkelerde ekonomik ve sosyal küreselleşme düzeyi arttıkça gelir eşitsizliği azalmaktadır.

Bu çalışmada Maertens vd. (2009), Neutel ve Heshmati (2006), Dünya Bankası (2002) ve Dollar ve Kraay (2001 ve 2004) çalışmaları ile benzer sonuçlara ulaşılmıştır. Çalışmamızda küreselleşme yoksulluk ve gelir eşitsizliğini azaltıcı yönde etkileri

sahiptir. Bu sonuçlar küreselleşmenin alt bileşenlerinin etkilerinin analiz edildiği modellerle de desteklenmektedir. Ekonomik, politik ve sosyal küreselleşme yoksulluğu azaltmaktadır. Politik küreselleşmenin gelir eşitsizliği üzerinde anlamlı bir etkisi bulunmazken, ekonomik ve sosyal küreselleşmenin azaltıcı yönlü etkisi bulunmaktadır.

Bu bulgulardan hareketle, gelişmekte olan ülkelerde, hem ekonomik hem de sosyal ve politik küreselleşme düzeyinin artması yoksulluğu ve gelir eşitsizliğini azaltıcı etkide bulunacaktır. Bu ülkelerde dışa açılma sürecinin hızlanması, dünya ekonomisi ile entegrasyonun artmasının, bu ülkelerdeki yoksul sayısının azalmasına katkıda bulunacağı söylenebilir. Sadece ekonomik değil, dünya ile sosyal ve politik ilişkilerin artması da yoksulluk ve gelir eşitsizliğini azaltıcı yönde etkide bulunacaktır.

Kaynaklar

Adams Jr, R.H. ve J. Page (2005), "Do International Migration And Remittances Reduce Poverty in Developing Countries?" World Development, Vol. 33, No.10, pp. 1645-1699.

Agénor, P. R. (2003), "Does Globalization Hurt the Poor?", World Bank Policy Research Working Paper, 2003:2922, <http://elibrary.worldbank.org/content/workingpaper/10.1596/1813-9450-2922> (Erişim:05.03.2012).

Ağır, H. ve M. Kar (2010), "Türkiye'de Elektrik Tüketimi ve Ekonomik Gelişmişlik Düzeyi İlişkisi: Yatay Kesit Analizi", Sosyoekonomi, 2010EN, Özel Sayı, ss.149-175.

Aktan, C. C. (2002), "Yoksulluk: Terminoloji, Temel Kavramlar Ve Ölçüm Yöntemleri", Ed: C.Can Aktan, Yoksullukla Mücadele Stratejileri, Hak-İş Konfederasyonu Yayınları, Ankara.

Arestis, P. ve A. Caner (2009), "Financial Liberalization And The Geography Of Poverty" Cambridge Journal of Regions, Economy and Society, Vol. 2, No. 2, pp. 229-244.

Bannister G. J. ve K. Thugge (2001), "International Trade and Poverty Alleviation" IMF Working Papers, WP/01/54, <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2001/wp0154.pdf> (Erişim: 07.07.2013)

Bardhan, P. (2005), "Globalization and Rural Poverty", WIDER Research Paper No. 2005/30, <http://www.wider.unu.edu/stc/repec/pdfs/rp2005/rp2005-30.pdf>, (Erişim: 10.08.2010.)

Blalock G. ve P. Gertler (2008), "Welfare Gains From Foreign Direct Investment Through Technology Transfer to Local Suppliers", Journal of International Economics, Vol:74, No. 2, pp. 402-421.

Bourguignon, F. (2003), "The Growth Elasticity of Poverty Reduction: Explaining Heterogeneity across Countries and Time Periods," Erişim: http://siteresources.worldbank.org/INTPGI/Resources/342674-1206111890151/13565_32322_growth_elasticity.pdf (Erişim: 07.07.2013).

Caner, A. (2007). "Finansal Serbestleşme ve Yoksulluk İlişkisi Üzerine," İktisat İşletme ve Finans, Vol. 22, No. 254, ss. 5-17.

Collier, P. ve D. Dollar (2001), "Can The World Cut Poverty in Half? How Policy Reform And Effective Aid Can Meet International Development Goals", World Development Vol: 29, pp. 1787-1802.

Culpeper, R. (2002), "Approaches to Globalisation and Inequality within the International System", Paper prepared for UNRISD Project on Improving Knowledge on

Social Development in International Organisation, September 2002, Erişim: [http://www.unrisd.org/80256B3C005BCCF9/\(httpAuxPages\)/B8D267D84E8E6A66C12570AE002F994E/\\$file/culpeper.pdf](http://www.unrisd.org/80256B3C005BCCF9/(httpAuxPages)/B8D267D84E8E6A66C12570AE002F994E/$file/culpeper.pdf) (Erişim: 07.07.2013)

Dollar, D. ve A.Kraay (2001). "Growth is Good for the Poor". WB Policy Research Working Paper. Washington DC: World Bank.
<http://elibrary.worldbank.org/content/workingpaper/10.1596/1813-9450-2587>(Erişim:07.07.2013)

Dollar, D. ve A.Kraay (2004), Trade, Growth and Poverty, The Economic Journal, Vol: 114 No., 493 pp, F22-F49

Dreher, A. (2006), "Does Globalization Affect Growth? Empirical Evidence from a new Index", Applied Economics, Vol: 38, No. 10, pp, 1091-1110.

Frankel, J. ve D. Romer (1999), "Does Trade Cause Growth?" American Economic Review, Vol:89, pp. 379-399.

Goldin, I. ve K. Reinert (2007), Globalization for Development: Trade, Finance, Aid, Migration, and Policy, World Bank; Palgrave Macmillan UK.

Graff, G., D. Roland-Holst ve D. Zilberman, (2005), "Biotechnology and Poverty Reduction in Developing Countries", WIDER Research Paper no. 2005/27, http://www.wider.unu.edu/publications/working-papers/research-papers/2005/en_GB/rp2005-27 (Erişim: 07.07.2013).

Hansen H. ve J. Rand (2006), "On the Causal Links Between FDI and Growth in Developing Countries", The World Economy, Vol: 29 pp. 21-41.

Harrison, A.(2007), "Globalization and Poverty: An Introduction" Globalization and Poverty içinde. Ed: A. Harrison, Chicago Univ. Press. Chicago, 60637, USA.

Heshmati, A. (2004), "The Relationship between Income Inequality, Poverty and Globalization", IZA Discussion Paper 2004:1277, <http://ftp.iza.org/dp1277.pdf>, (Erişim: 07.07.2013).

Human Development Report (2009), Overcoming Barriers: Human Mobility and Development, Published for the United Nations Development Programme (UNDP), <http://hdr.undp.org/en/reports/global/hdr2009/>, (Erişim: 08.05.2012).

Irwin, D.A. ve M. Tervio (2002), "Does Trade Raise Income? Evidence From The Twentieth Century" Journal of International Economics Vol: 58 pp 1-18.

Jenkins, R. (2005), "Globalization, Production and Poverty", WIDER Research Paper no. 2005/40, http://www.wider.unu.edu/publications/working-papers/research-papers/2005/en_GB/rp2005-40/, (Erişim: 07.07.2013).

Kabaş, T. (2010), Gelişmekte Olan Ülkelerde Yoksulluğun Nedenleri ve Yoksullukla Mücadele Yolları, Nobel Kitabevi, Ankara.

Kalwij, A. ve A. Verschoor (2005), "A Decomposition of Poverty Trends across Regions: The Role of Variation in the Income and Inequality Elasticities of Poverty", WIDER RP no. 2005/36, http://www.wider.unu.edu/publications/working-papers/research-papers/2005/en_GB/rp2005-36/ (Erişim: 07.07.2013).

Klein, M., C. Aaron ve B. Hadjimichael (2001), "Foreign Direct Investment and Poverty Reduction" Worldbank Policy Research and Working Papers ISSN: 1813-9450, <http://elibrary.worldbank.org/content/workingpaper/10.1596/1813-9450-2613>, (Erişim:07.07.2013).

Maertens M., L. Colenb ve J. F.M. Swinnenb (2009), "Globalization and Poverty in Senegal: A Worst Case Scenario?", International Association of Agricultural Economists Conference, Beijing, China, August 16-22, 2009, http://ageconsearch.umn.edu/bitstream/51668/2/IAAE%20348%20Globalisation%20and%20Poverty%20_Maertens%20Colen%20and%20Swinnen.pdf (Erişim: 28.04.2012).

Milanovic, B. (2002), "True world income distribution, 1988 and 1993: First calculation based on household surveys alone", Economic Journal, Vol: 112, No. 476, pp. 51-92.

Masud, N. ve B.Yontcheva (2005), "Does Foreign Aid Reduce Poverty? Empirical Evidence from Nongovernmental and Bilateral Aid" IMF Working Paper, WP/05/100, <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2005/wp05100.pdf>, (Erişim:07.07.2013).

Neutel M. ve A. Heshmati (2006), "Globalisation, Inequality and Poverty Relationships: A Cross Country Evidence", IZA Discussion Paper No. 2223, <http://ftp.iza.org/dp2223.pdf>, (Erişim: 21.04.2012).

Nissanke M. ve E. Thorbecke (2010), "Linking Globalization to Poverty in Asia, Latin America and Africa" Policy Brief United Nations University, No:3, http://www.wider.unu.edu/publications/policy-briefs/en_GB/unupb3-2010/ (Erişim:13.04.2013).

Nissanke, M., ve E. Thorbecke (2006). Channels and Policy Debate in the Globalization–Inequality–Poverty Nexus. World Development , 34 (8), 1338–1360.

Panagariya, A. (2010). "Growing out of Poverty. Finance And Development" , Vol: 47, No:3, <http://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/2012/03/picture.htm>. (Erişim:07.07.2013).

Ravallion, M. (2006), "Looking beyond Averages in the Trade and Poverty Debate", World Development, Vol. 34, No. 8, pp. 1374–1392.

Ravallion, M. (1997), "Can High-Inequality Countries Escape Absolute Poverty?" Economics Letters, Vol: 56, pp: 51-57.

Rodriguez, F. ve D. Rodrik (2000), "Trade Policy And Economic Growth: A Skeptic's Guide to The Cross-National Evidence".

<http://www.hks.harvard.edu/fs/drodrik/Research%20papers/skepti1299.pdf> Erişim:05.04.2013

Sindzingre, A. (2005), "Explaining Threshold Effects of Globalization on Poverty: An Institutional Perspective", WIDER Research Paper, 2005, http://www.wider.unu.edu/publications/working-papers/research-papers/2005/en_GB/rp2005-53/ (Erişim: 04.08.2011).

Studenmund, A.H. (1992), Using Econometrics: A Practical Guide, Second Edition, New York: Harper Collins Publishers.

Şenses, F. (2002), Küreselleşmenin Öteki Yüzü Yoksulluk, İletişim Yayınları: İstanbul.

Thorbecke, E. (2005), "Multi-Dimensional Poverty: Conceptual and Measurement Issues", The Many Dimensions of Poverty International Conference, UNDP International Poverty Centre. <http://www.economics.cornell.edu/et17/Erik%20Thorbecke%20files/Multi1.pdf> (Erişim:07.07.2013).

UNDP (2013a), Human Development Reports, Component of Human Development Index, <http://hdr.undp.org/en/statistics/hdi/>, (Erişim: 07.07.2013).

UNDP (2013b), Human Development Reports, Component of Multidimensional Poverty Index, <http://hdr.undp.org/en/statistics/mpi/>, (Erişim: 07.07.2013).

Wade, R.H. (2004), "Is Globalization Reducing Poverty and Inequality?", World Development, Vol. 32, No. 4, April 2004, pp 567-589.

Wallace, T.D. ve J.L. Silver (1988), Econometrics: An Introduction, Reading, Massachusetts: Addison-Wesley Publishing Company.

Watkins, K. (2002), "Making Globalization Working for the Poor", Finance and Development Vol: 39 No:1.

Winters, A.L., N. McCulloh ve A.McKay (2004), "Trade Liberalization And Poverty The Evidence So Far" Journal of Economic Literature XLII, pp 72-115.

Winters, L. A. (2000), "Trade Liberalization and Poverty", Poverty Research Unit at Sussex, Working Paper No. 7 <http://www.sussex.ac.uk/Units/PRU/wps/wp7.pdf> (Erişim: 11.02.2012).

Wooldridge, J. M. (2001), Econometric Analysis of Cross Section and Panel Data, The MIT Press, Cambridge, London.

World Bank (2002), "Globalization, Growth, and Poverty", World Bank Policy Research Report,

http://econ.worldbank.org/external/default/main?pagePK=64165259&theSitePK=544849&piPK=64165421&menuPK=64166093&entityID=000094946_0202020411335 (Erişim: 03.08.2012)

Yanar, R. ve A. şahbaz (2010), "Küreselleşme ve Yoksulluk: Küreselleşme Yoksulluğu Azaltıyor mu?" Uluslar arası Yoksullukla Mücadele Stratejileri Sempozyumu: Deneyimler ve Yeni Fikirler, 13-15 Ekim 2010, İstanbul.

Satın Alma Gücü Paritesinin Geçerliliğinin Test Edilmesi: Zaman Serisi ve Panel Veri Analizi

Kemal YILDIRIM

Prof. Dr., Anadolu Üniversitesi, İİBF
kyildirim@anadolu.edu.tr

Mehmet MERCAN

Yrd. Doç. Dr., Hakkari Üniversitesi, İİBF
mercan48@gmail.com

S. Fatih KOSTAKOĞLU

Araş. Gör., Anadolu Üniversitesi, İİBF
sfkostakoglu@anadolu.edu.tr

Satın Alma Gücü Paritesinin Geçerliliğinin Test Edilmesi: Zaman Serisi ve Panel Veri Analizi

Test for Validity of Purchasing Power Parity: Time Series and Panel Data Analysis

Özet

Abstract

Satın alma gücü paritesi ülkeler arasındaki döviz kuru ve fiyat düzeyi arasındaki ilişkiyi ele alan önemli bir yaklaşımdır. Bu bağlamda, eğer satın alma gücü paritesi geçerli ise ülkeler arasındaki fiyat düzeyinde meydana gelen değişimler, nominal döviz kurunda meydana gelecek değişimler tarafından dengelenecektir. Dolayısıyla reel döviz kuru sabit bir ortalama etrafında dalgalanacaktır. Bunun için, satın alma gücü paritesinin test edilmesi reel döviz kurunun birim kök özelliklerinin incelenmesi ile yapılabilir. Bu çalışmada, zaman serisi olarak Türkiye için reel döviz kuru serisi standart ve çoklu kırılmalı birim kök testleri ile sınanmış; panel veri olarak AB-27, AB-15, OECD ve G-8 ülkeleri için yatay kesit bağımlılığını dikkate alan CADF panel birim kök testleri ile sınama yapılmıştır. Elde edilen bulgular, satın alma gücü paritesinin Türkiye ekonomisi için geçerli olmadığını yönünde iken AB-27, AB-15, OECD ve G-8 ülkeleri için geçerli olduğu yönündedir.

Purchasing Power Parity is an important approach to explain relationship between exchange rate and price level. In this case, if purchasing power parity is valid, change in price level between countries offsets equal change in nominal exchange rate. Hence, real exchange rate is mean reversion. For this, test for purchasing power parity, unit root properties of real exchange rate is examined. In this study, real exchange rate series investigates with standard and multiple break unit root tests for Turkey as a time series; with panel unit root test under cross-sectionally dependence assumption for AB-27, AB-15, OECD and G-8 countries. Our findings show that purchasing power parity is not valid for Turkey but is valid for AB-27, AB-15, OECD and G-8 countries.

Anahtar Kelimeler: Satın Alma Gücü Paritesi, Birim Kök Testleri.

Keywords: Purchasing Power Parity, Unit Root Tests.

1. Giriş

Satın alma gücü paritesini anlamak için tek fiyat kanununun iyi bir şekilde anlaşılması gerekmektedir. Tek fiyat kanunu; taşıma maliyetlerinin ve ticari engellerin olmadığı rekabetçi piyasalarda, özdeş malların fiyatlarının farklı ülkelerde aynı para birimi cinsinden ifade edildiğinde eşit olması gerektiğini ifade eder. Yani n gibi bir malın fiyatının nerede satılırsa satılsın aynı olacağını ima eder. İki ülke bazında bu durumu değerlendirirsek B ülkesinde n malının A ülkesi para birimi cinsinden fiyatı;

$$P_A^n = (ER_{A/B}) \times (P_B^n) \quad (1)$$

olarak gösterilebilir.

Cassel (1918:413) satın alma gücü paritesini; bir ülkenin parasının satın alma gücünün diğer bir ülkenin parasının satın alma gücüne oranlanması şeklinde tanımlayarak iktisat literatürüne kazandırmıştır. Satın alma gücü paritesi üzerindeki tartışmaların temelini döviz kuru ve fiyatlar arasındaki ilişki oluşturur. Bu bağlamda satın alma gücü paritesi milli paranın yurtiçinde olduğu gibi ülke dışında da aynı değere sahip olmasını yani alım gücünün yurtiçinde olduğu gibi ülke dışında da aynı olmasını ifade eder (Taylor, 2003:437). Ülkelerarasındaki alım gücünün eşitlenmesi hususu nominal döviz kurunun ülkelerarasındaki göreceli fiyat düzeylerindeki değişimlere bağlı olacağını ve bunun sonucunda reel döviz kurunun sabit kalacağını ima eder. Bu bağlamda satın alma gücü paritesi bir ülkenin para biriminin bir başka ülkenin para birimi cinsinden fiyatı diyebileceğimiz döviz kurunun belirlenmesinde kullanılan bir teoridir diyebiliriz (Yıldırım vd., 2012: 461).

Satın alma gücü paritesinin daha özele indirgenmiş bir tanımı Gomez-Zaldivar vd. (2012) tarafından ticareti yapılabilir mallardan oluşan bir sepetin ortak bir para birimi cinsinden ölçülmesi halinde farklı yerlerdeki maliyetlerinin aynı olacağını ortaya koyan bir teoridir şeklinde yapılmıştır. Burada dikkat edilirse ticareti yapılabilir mallar kavramına vurgu yapılmıştır. Ticareti yapılamayan mallardan oluşan bir sepetin fiyatının aynı para biriminin cinsinden farklı yerlerde aynı maliyete sahip olması beklenmeyebilir.

Satın alma gücü paritesini tüm bu bilgiler ışığında kapsamlı ve detaylı bir tanımlama çerçevesinde sunmak yararlı olacaktır. İşlem ve bilgi maliyetlerinin olmadığı veya çok az olduğu varsayımı altında; ülkelerarasında gerçekleşen ticaret üzerinde herhangi bir kısıtlama olmaksızın, ticareti yapılabilir benzer nitelikte malları içeren bir sepetin fiyatlarının tek bir döviz kuru üzerinden ölçüldüğünde eşit olduğunu ifade eden ve dolayısıyla ülkelerarasındaki göreceli fiyat düzeylerinin döviz kuru üzerinde önemli etkileri olduğunu ileri süren teori satın alma gücü paritesi teorisidir. Satın alma gücü teorisini matematiksel olarak ifade etmek istersek:

$$ER_{d/f} = P_d / P_f \quad (2)$$

$ER_{d/f}$: Nominal Döviz Kuru

P_d : Yurtiçi Fiyat Düzeyi

P_f : Yabancı Ülke Fiyat Düzeyi

İki ülke üzerinden durumu açıklarsak; karşılaştırmaya konu bir mal sepetinin fiyatının iki ülkede de fiyatı eşit olacaktır diyebiliriz. Bu denklem aynı zamanda nominal döviz kurunun ifadesidir. Reel döviz kurunu ise şu şekilde ifade edebiliriz:

$$REXC = ER_{d/f} (P_f / P_d) \quad (3)$$

Tüm bu açıklamalardan sonra satın alma gücü paritesi ve tek fiyat kanunu aynı gibi görünmesine karşın aralarında önemli bir fark vardır: Tek fiyat kanunu bireysel mallar için uygulanabilir iken satın alma gücü paritesi genel fiyat düzeyi yani referans bir mal sepeti içerisinde bulunan tüm malların fiyatlarının bileşiminden oluşan fiyatlar genel düzeyi için uygulanabilir (Krugman ve Obstfeld, 2006:372).

Literatürde sıklıkla satın alma gücü paritesi teorisi iki ayrı kavramsal çerçeveye ayrılmıştır. Bunlar mutlak satın alma gücü paritesi ve göreceli satın alma gücü paritesidir. Mutlak satın alma gücü paritesi, döviz kurunun göreceli fiyatlar üzerinden ifade edilmesidir. Dikkat edilecek olursa mutlak satın alma gücü paritesinde ele alınan nominal döviz kuru kavramıdır.

Göreceli satın alma gücü paritesi kavramı ise t gibi bir periyotta iki para birimi arasındaki döviz kurunda meydana gelen yüzde değişiminin ülkelerin kendi fiyat düzeylerindeki yüzde değişimler arasındaki farka eşit olduğunu ifade eder. Bir başka deyişle; eğer satın alma gücü paritesi geçerli ise reel döviz kuru zaman içerisinde değişmeyecek yani sabit olacaktır. Buradan göreceli satın alma gücü paritesini şu şekilde ifade edebiliriz;

$$\frac{\Delta REXC}{REXC} = \frac{\Delta ER_{d/f}}{ER_{d/f}} + \left(\frac{\Delta P_f}{P_f} - \frac{\Delta P_d}{P_d} \right) = 0 \quad (4)$$

$$(ER_{d/f,t} - ER_{d/f,t-1}) / ER_{d/f,t-1} = \pi_d - \pi_f$$

π_d : Yurtiçi Enflasyon Oranı

π_f : Yabancı Ülke Enflasyon Oranı

Göreceli satın alma gücü paritesi, mekânlar arasından ziyade zamanlar arası bir arbitrajı ön plana çıkararak döviz kurunun ülkelerarasındaki enflasyon farklılıklarını denkleştirici yönde değer kaybederek ya da kazanarak dengeye geleceğini ileri sürmektedir (Papell ve Prodan, 2006: 1329). Yani bir ülkede enflasyon yüksek olduğu sürece o ülkenin parası diğer ülkenin parası karşısında değer kaybedecektir.

Reel döviz kuru logaritmik bir formda şu şekilde tanımlanır:

$$\text{rexc}_t = \text{nexc}_t - p_t^d + p_t^f \quad (5)$$

rexc_t : reel döviz kurunun logaritması

nexc_t : nominal döviz kurunun logaritması

p_t^d : ülke içindeki fiyat düzeyinin logaritması

p_t^f : yabancı ülke fiyat düzeyinin logaritması

Bu eşitlik önemli çıkarımlar içerir. Bunlardan bir tanesi eğer satın alma gücü paritesi geçerli ise reel döviz kurunun logaritması sıfıra eşittir. Bundan dolayı reel döviz kurunda meydana gelen hareketlenmeler satın alma gücü paritesinde meydana gelen sapmalardan farksızdır. Dolayısıyla satın alma gücü paritesi sınanırken genelde reel döviz kuru serisinin durağan olup olmadığı araştırılır. Eğer reel döviz kuru durağan yani sabit bir ortalamaya dönüyor ise, satın alma gücü paritesi geçerlidir yani ülkeler arasında fiyat düzeyinde meydana gelecek herhangi bir değişim nominal döviz kurunda ona denk gelecek bir değer kaybı veya kazanımı ile dengelenecektir. Eğer reel döviz kuru durağan değil ise satın alma gücü paritesi geçerli değildir.

Ekonometrik olarak satın alma gücü paritesi teorisinin tanımlanması konusunda literatürde farklı kavramlara yer verilmiştir. Bunlar boş hipotez "birim kök vardır"ın" farklı alternatif hipotezler lehine reddedilmesi açısından ayrıma tabii tutulmuştur. Papell ve Prodan (2006: 1331) tarafından ifade edilen alternatif hipotezleri ve verilen isimleri tablo halinde sunar isek¹:

Tablo 1- Satın Alma Gücü Paritesinin Ekonometrik Tanımları

Tanımlama	Boş Hipotez	Alternatif Hipotez
PPP	Birim Kök Vardır	Zaman Trendinin Olmadığı "Düzy Durağan"
Trend PPP	Birim Kök Vardır	Zaman Trendinin Varolduğu "Trend Durağan" Sabitte Bir ya da İki Değişmeye İmkan Tanıyan
QPPP	Birim Kök Vardır	"Düzy Durağan" Sabitte Bir ya da İki Değişmeye İmkan Tanıyan
TQPPP	Birim Kök Vardır	"Trend Durağan"

Satın alma gücü paritesi teorisinin mutlak versiyonuna ekonometrik açıdan bakıldığında ima ettiği şey reel döviz kuru serisinin trend durağan olması gerektiği yönündedir. Bir başka açıdan ise bu çıkarıma denk gelecek şekilde reel döviz kurunun bileşenleri olan nominal döviz kuru ve göreceli fiyat düzeylerinin eş bütünleşik olması anlamına gelir (Güloğlu, İspir ve Okat, 2011: 1817).

¹ QPPP: Şartlı (Qualified) PPP; TQPPP: Trend Şartlı (Trend Qualified)PPP.

Bu çalışmada satın alma gücü paritesi teorisinin geçerliliği yapısal kırılmayı ve yatay kesit bağımlılığını dikkate alan birim kök testleri ile sınanmıştır. Zira satın alma gücü paritesi teorisinin test edildiği analizlerde yapısal kırılmanın ve yatay kesit bağımlılığının dikkate alınmaması sonuçların sağlamlığını sorgulanır hale getirmektedir. Bu bağlamda çalışmanın ikinci bölümde ampirik literatür detaylı olarak sunulmuştur. Ardından üçüncü bölümde bu çalışmada kullanılan yöntem ve ampirik bulgular ortaya konulmuştur. Dördüncü ve son bölümde ise sonuç bölümünü yer verilmiştir.

2. Ampirik Literatür

Satın alma gücü paritesi teorisinin geçerliliği birim kök sınamaları ve eş bütünleşme testleri ile yapılmaktadır. Ancak bazı çalışmalar satın alma gücü paritesi teorisinin geçerli olduğunu elde ederlerken bazı çalışmalarda geçersiz olduğunu ileri sürmektedirler. Ampirik literatürde ortaya çıkan bu uyuşmazlığın bir takım nedenlerden kaynaklandığı düşünülebilir. Bu nedenler ise analize konu edinilen veri setinin; uzunluğuna, frekansına, lineer olmayan ve yapısal kırılma gibi özellikler taşınmasına ve ayrıca reel döviz kurunun; tüketici veya üretici fiyat endeksi bazlı hesaplanmasına, resmi veya karaborsa fiyatlarına göre alınması şeklinde sıralanabilir. Bunlara ek olarak döviz kuru sistemi yani dalgalı veya sabit döviz kuru sistemi de önemli bir diğer neden olarak karşımıza çıkmaktadır.

Analize konu olan veri setinin yeterince uzun olmaması sorunundan kaynaklanan problem panel veri yönetimlerinin kullanılması ile giderilebilmektedir. Nitekim bu gibi durumlara çözüm olarak elverişli bir alternatif yöntem olarak görülmektedir. Panel veri yöntemi uygulamalarının ele alınmasın da ise kesitler arası bağımlılık sorunu ve yapısal değişimler bir kısıt olarak karşımıza çıkmaktadır. Ancak bu durumları göz önüne alan panel veri yöntemleri ile de bu sorun giderilebilmektedir.

Satın alma gücü paritesine ilişkin ampirik literatür iki kısımda ele alınabilir: Panel veri yöntemlerini kullanan çalışmalar ve zaman serisi yöntemini kullanan çalışmalar. Anlaşılabilirlik ve görsel kolaylık sağlamak için bu iki yönetime ilişkin yapılan güncel bazı çalışmalar ayrı tablolar halinde aşağıda sunulmuştur.

Tablo 2- Panel Veri Yöntemi Kullanılan Bazı Çalışmalar

Araştırmacılar	Örneklem	Dönem	Frekans	Yöntem	Sonuç
Coakley ve Fuertes (1997)	G10 ve İsviçre	1973:7-1996:6	Aylık	Panel Birim Kök	PPP Geçerli.
O'Connell(1998)	64 Ülke	1973:2-1995:4	Çeyreklik	Panel Birim Kök	PPP Geçersiz.
Breitung ve Candelon (2005) ²	10 Ülke	1981:1-2001:8	Aylık	Kırılmalı Panel Birim Kök	PPP 5 Ülke için Geçerli ve 5'i için Geçersiz.
Cerrato ve Sarantis (2007) ³	20 OECD Ülkesi	1973:1-2000:1 ve 1981:1-1999:10	Aylık	Panel Birim Kök	PPP Geçersiz.
Kalyoncu ve Kalyoncu (2008)	25 OECD Ülkesi	1980:1-2005:4	Çeyreklik	Panel Birim Kök	PPP Geçerli.
Çağlayan ve Şak (2009) ⁴	26 OECD Ülkesi	1996:1-2006:4	Aylık	Panel Birim Kök ve Pedroni Panel Eşbütnleşme	PPP Geçersiz.
Lau(2009)	4 OECD Ülkesi	1950-1995	Yıllık	Panel Birim Kök	PPP Geçerli.
Güloğlu vd. (2011) ⁵	18 Ülke	1991:1-2008:3	Aylık	Kırılmalı Panel Birim Kök	PPP Geçerli.
Holmes vd. (2012)	26 OECD Ülkesi	1972:1-2008:2	Çeyreklik	Kırılmalı Panel Birim Kök	PPP Geçerli.

² Bu çalışmada 5 Asya Ülkesi ve 5 Güney ve Latin Amerika ülkesi olmak üzere iki grup ülke için analizler yapılmıştır. Verilerin eksikliğinden dolayı 5 Güney ve Latin Amerika ülkesi için 3 ila 20 yıl arasında değişen ülke bazlı seriler elde edilebilmiştir. Asya ülkeleri için ise 20 yıllık veri elde edilmiştir. Analiz sonucunda Esnek döviz kuru sisteminin geçerli olduğu 5 Asya ülkesi için PPP geçerli iken, para birimleri uzun süre Amerikan Dolarına sabitlenmiş 5 Güney ve Latin Amerika ülkesi için ise geçersiz bulunmuştur.

³ Bu çalışmada 1973:1-2000:1 arası dönem tüketici fiyat endeksli(CPI) seri 20 ülkenin tamamı için, 1981:1- 1999:10 arası dönem toptan eşya fiyat endeksli(WPI) seri 10 ülke için sınamalar ayrı ayrı yapılmıştır. Her ikisinde de PPP geçersiz bulunmuştur.

⁴ Bu çalışmada OECD ülkeleri 20'si yüksek gelir, 6'sı düşük gelir olmak üzere iki gruba ayrılmıştır ve ayrı ayrı analiz edilmiştir. Bu iki gruba ilave bir 26 Ülkenin tamamı için analizler tekrarlanmıştır. Elde edilen sonuçlar hepsi için aynı yani PPP geçersiz şeklindedir.

⁵ Bu çalışmada analiz edilen 18 Ülke Türkiye'nin dış ticaret partneri olan ülkelerdir.

Tablo 3- Zaman Serisi Yöntemi Kullanılan Bazı Çalışmalar

Araştırmacılar	Örneklem	Dönem	Frekans	Yöntem	Sonuç
Telatar ve Kazdağlı (1998)	Türkiye	1980:10-1993:10	Aylık	Eşbütünleşme	PPP Geçersiz
Sarno (2000) ⁶	Türkiye	1980:1-1997:12	Aylık	ESTAR	PPP Geçerli
Erlat(2003)	Türkiye	1984:1-2000:9	Aylık	Kırılmalı Birim Kök ve ARFIMA Model	PPP Geçerli
Yazgan (2003)	Türkiye	1982:1-2001:4	Çeyreklik	Standart Lineer Çok Değişkenli Eşbütünleşme	PPP Geçerli
Alba ve Park (2005) ⁷	Türkiye	1973:1-2002:7	Aylık	TAR	PPP Geçerli
Kalyoncu, Kula ve Aslan (2010)	13 MENA Ülkesi	1970-1998	Yıllık	Kırılmalı Birim Kök	PPP Geçerli
Güney vd., (2012) ⁸	9 GOÜ ve Afrika Ülkeleri	1995:1-2010:2 ve 1994:12-2009:5	Aylık	Lineer, Lineer Olmayan ve Kırılmalı Birim Kök	PPP Geçerli
Yıldırım ve Yıldırım (2012) ⁹	Türkiye	1990:1-2009:12	Aylık	Kırılmalı Birim Kök	PPP Geçerli

3. Yöntem ve Ampirik Bulgular

3.1. Veri Seti

Satın alma gücü paritesinin geçerliliğinin incelendiği analizde, Türkiye için 1960-2012, AB-15 ve G-8 ülkeleri için 1975-2012, AB-27 ülkeleri için 1990-2012 ve OECD ülkeleri için 1980-2012 dönemini kapsayan yıllık veriler kullanılmıştır. Satın alma gücü paritesinin geçerliliği, reel döviz kuru serisinin (rexc, 2005=100) durağanlığı-

⁶ ESTAR lineer olmayan özellikleri dikkate alan modeldir.

⁷ TAR lineer olmayan özellikleri dikkate alan modeldir.

⁸ GOÜ: Gelişmekte Olan Ülkelerdir.

⁹ Bu çalışmada reel döviz kuru serisi tüketici fiyatı endeksi bazlı ve üretici fiyatı endeksi bazlı olmak üzere ele alınmış ayrı ayrı analiz tabii tutulmuştur. Elde edilen bulgular tüketici bazlı PPP hipotezi geçerli iken üretici bazlı PPP hipotezinin geçerliliği için net bir şey söylenemez şeklindedir.

nın incelenmesiyle test edilmiştir. Reel döviz kuru serisi, logaritmik formda ele alınarak analiz edilmiştir. Değişkenler Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (<http://evds.tcmb.gov.tr/>) ve Dünya Bankasından temin edilmiştir (World Bank, 2013).

Analizde öncelikle Türkiye için rexc serisinin durağanlığı yapısal kırılmaları dikkate almayan genişletilmiş Dickey Fuller (Augmented Dickey Fuller: ADF), Phillip-Perron (PP) birim kök testleri ile incelenmiştir. Ayrıca zaman serilerinde birim kökün varlığını yapısal kırılmaları dikkate alarak analiz eden Lee-Strazicich (LS) (2003) ve Carrion-i-Silvestre vd. (2009) testleriyle rexc serisinin durağanlığı incelenmiştir. Lee-Strazicich (LS) (2003) testi iki yapısal kırılmaya izin verirken, Carrion-i-Silvestre vd. (2009) testi ise beş yapısal kırılmaya izin vermektedir. Satın alma gücü paritesinin geçerliliğini ülke grupları için (AB-15, AB-27, OECD ve G-8) panel veri analizi yardımıyla incelerken, Pesaran (2006) tarafından geliştirilen ve ikinci nesil panel birim kök testi olan CADF (Cross-sectionally ADF) testi kullanılmıştır. Bu test, serilerde yatay kesit bağımlılığını (YKB) yani incelenen ülkelerin herhangi birisinde meydana gelen bir makroekonomik şokun diğer ülkeleri etkileyeceği varsayımını dikkate alan bir yaklaşımdır.

3.2. Türkiye İçin Birim-Kök Testleri

Bir zaman serisinin durağan olabilmesi için ortalaması ile varyansının zaman içinde değişmemesi ve iki dönem arasındaki kovaryansının, bu kovaryansın hesaplandığı döneme değil de yalnızca iki dönem arasındaki uzaklığa bağlı olması gerekir (Gujarati, 1999: 713). Bu çalışmada değişkenlerin durağanlığı Dickey-Fuller (1979), Phillip-Perron (1988), Lee-Strazicich (2003) ve Carrion-i-Silvestre vd. (2009) testleri kullanılarak analiz edilmiştir. Dickey-Fuller (DF) testi, üç regresyon denklemine dayalı olarak yapılmaktadır:

$$\text{Sabit ve Trendsiz hali:} \quad \Delta Y_t = \gamma Y_{t-1} + u_t \quad (6)$$

$$\text{Sabit terimli:} \quad \Delta Y_t = \alpha_0 + \gamma Y_{t-1} + u \quad (7)$$

$$\text{Sabit terimli ve trendli:} \quad \Delta Y_t = \alpha_0 + \alpha_1 t + \gamma Y_{t-1} + u_t \quad (8)$$

Bu testlerin sonucunda DF istatistikleri McKinnon kritik değerleriyle karşılaştırılarak; sıfır hipotezi ($H_0:\gamma=0$), alternatif hipoteze karşı ($H_1:\gamma\neq 0$) test edilmektedir. Sıfır hipotezi serinin durağan olmaması durumunu, yani birim köke sahip olduğunu, alternatif hipotez ise serinin durağan olduğunu göstermektedir. Burada eğer hata terimi u_t içsel bağımlı ise denklem (8) şu şekilde yeniden düzenlenmektedir:

$$\Delta Y = \alpha_0 + \alpha_1 t + \gamma Y_{t-1} + \beta_i \sum_{i=1}^m \Delta Y_{t-i} + u_t \quad (9)$$

burada m gecikme uzunluğunu, Δ fark operatörünü belirtmektedir. Gecikme sayısı içsel bağıntısız modelin elde edilmesine bağlıdır. Bu şekilde yapılan test genişletilmiş Dickey-Fuller (Augmented Dickey Fuller: ADF) testi olarak bilinmektedir.

Tablo 4: ADF ve PP Birim Kök Test Sonuçları

Değişkenler	ADF Test	PP Test	Kritik Değerler (ADF ve PP)		
			yüzde1	yüzde5	yüzde10
<i>rexc</i>	-1.63[1]	-1.85[3]	-3.56	-2.91	-2.59
$\Delta rexc$	-6.57[1]	-6.57[2]	-3.56	-2.91	-2.59

Not: [] içindeki değerler; ADF testi için Akaike bilgi ölçütüne (AIC) göre belirlenmiş optimal gecikme uzunluğunu, PP testi için Newey-West ölçütü kullanılarak tespit edilmiş bant genişliğini gösterir. Δ sembolü, değişkenin farkının alındığını göstermektedir. Tüm değişkenler için sabit terim regresyon denklemi kullanılmıştır.

ADF ve PP test sonuçlarının sunulduğu Tablo 4'e göre, %1 anlam düzeyinde ADF ve PP test istatistiğine göre *rexc* serisi birim kök içermektedir. Yani ADF ve PP test istatistiğine göre *rexc* düzey durağan değildir. Yapısal kırılmaları dikkate almayan ADF ve PP birim kök testi sonuçlarına göre, Türkiye örneğinde satın alma gücü paritesi geçerli değildir.

3.3. Türkiye İçin Yapısal Kırılmalı Birim Kök Testleri

3.3.1. Lee-Strazicich (2003) Yapısal Kırılmalı Birim Kök Testi

Zaman serileri farklı dönemlerde, değişik deterministik trendler etrafında durağan olabilmektedir. Bu değişiklikler; sabit terimde ve/veya eğimde meydana gelen yapısal kırılmalardan kaynaklanabilmektedir. Bu kırılmalara; savaş, barış, doğal afetler, terör olayları, politika değişiklikleri ve ekonomik krizler neden olabilir. Bu yapısal kırılmaları dikkate almadan yapılan birim kök analizleri hatalı sonuçlar verebilmekte ve gerçekte durağan olan seriler yapılan sınamalar sonucunda durağan olmadıkları gibi bir durum ortaya çıkabilmektedir (Perron, 1989).

Yapısal kırılmalı birim kök testleri Perron (1989) ile başlamış, Zivot-Andrews (1992), Lumsdaine-Papell (1997), Perron (1997), Ng-Perron (2001), Lee-Strazicich (2003) ile devam etmiştir. Bu yöntemlerde, serilerde bir veya iki tane yapısal kırılmaya izin verilebilirken, Carrion-i-Silvestre vd. (2009) (CS) testinde beş tane yapısal kırılmaya izin verilmekte ve kırılma tarihleri de içsel olarak belirlenmektedir.

Yapısal kırılma olduğu halde yapısal kırılmalara yer vermeyen testler yanlış biçimde birim kök olduğu yönünde sapmalı sonuçlar vermektedir (Charemza ve Deadman, 1997). Bu eksikliği gidermek için bu çalışmada serilerde birim kök testi yaparken yapısal kırılmalara izin veren Lee-Strazicich (2003) ve Carrion-i-Silvestre vd.

(2009) birim kök testleri uygulanmıştır. LS testinde, hesaplanan test istatistiği kritik değerden büyük olduğunda (mutlak değer dikkate alınmadan) H_0 hipotezi kabul edilmekte ve yapısal kırılmaların varlığı durumunda serinin birim kökü olduğuna karar verilmektedir. LS birim kök testi, sabitte kırılmaları dikkate alan (Model A) ve sabitte ve trendde kırılmaları dikkate alan (Model C) iki test istatistiği hesaplamaktadır. LS birim kök testi sonuçlarına göre; Türkiye'nin *rexc* serisi %1 anlamlılık düzeyinde sabitli modelde birim kök içermekte, sabitli ve trendli modelde ise birim kök içermemekte yani durağandır. Bu sonuçlar ADF ve PP test istatistiğinden farklılık arz etmektedir. Yani Türkiye için satın alma gücü paritesi; sabitli model için geçerli değilken, sabitli ve trendli model için geçerlidir.

Tablo 5: Lee-Strazicich (LS)Yapısal Kırılmalı Birim Kök Test Sonuçları

Modeller	Değişkenler	Test İst.	Kırılma Noktaları	Kritik değerler*
Model A	<i>rexc</i>	-2.35	2005, 2007	-4.54
Model C	<i>rexc</i>	-6.46	2004, 2007	-6.45
Model A	$\Delta rexc$	-7.65	2004, 2006	-4.54
Model C	$\Delta rexc$	-7.44	2003, 2006	-6.32

Not: LS testinde sabitli (Model A) ve sabitli ve trendli (Model C) modeller kullanılmıştır, modeller iki yapısal kırılmaya izin vermektedir. *: Modeller için LS testinin kritik değerleri Lee-Strazicich, 2003, Tablo 2-C'den yüzde1 anlamlılık düzeyinde alınmıştır.

Testin tespit ettiği yapısal kırılma tarihleri çerçevesinde Türkiye ekonomisine bakıldığında; 2004 ve 2005 yılları 2001 krizi sonrası dalgalı kura geçildiği, bankacılık alanında köklü düzenlemelerin yapıldığı, güçlü ekonomik programın uygulandığı ve tek parti iktidarının olduğu yılı göstermektedir. 2006 ve 2007 yılları ise Türkiye'nin en fazla doğrudan yabancı yatırım çektiği yılları ve 2008 küresel krizi öncesi dönemi işaret etmektedir.

3.3.2. Carrion-i-Silvestre vd. (2009) Yapısal Kırılmalı Birim Kök Testi

Carrion-i-Silvestre vd. (2009) (CS) testinde, beş tane yapısal kırılmaya izin verilmekte ve kırılma tarihleri de içsel olarak belirlenmektedir. CS testi, yapısal kırılma noktalarını Bai ve Perron (2003) algoritmasını kullanarak, quasi-GLS yöntemi yardımıyla dinamik programlama süreciyle ve hata kareler toplamını minimize ederek elde etmektedir. Bu test, küçük örneklerde de kullanılabilme özelliğine sahiptir (Carrion-i-Silvestre vd. 2009). CS testinde kullanılan stokastik veri üretme süreci şöyledir:

$$y_t = d_t + u_t \quad (10)$$

$$u_t = \alpha u_{t-1} + v_t \quad t = 0, 1, \dots, T \quad (11)$$

Carrion-i-Silvestre vd. (2009), beş farklı test istatistiği geliştirmiştir. Bunlar:

$$P_T(\lambda^0) = \frac{[S(\bar{\alpha}, \lambda^0) - \bar{\alpha}S(1, \lambda^0)]}{s^2(\lambda^0)} \quad (12)$$

$$MP_T(\lambda^0) = \frac{[\epsilon^{-2}T^{-2} \sum_{t=1}^T \hat{y}_{t-1}^2 + (1 - \epsilon)T^{-1}\hat{y}_T^2]}{s(\lambda^0)^2} \quad (13)$$

$$MZ_\alpha(\lambda^0) = (T^{-1}\hat{y}_T^2 - s(\lambda^0)^2) \left(2T^{-2} \sum_{t=1}^T \hat{y}_{t-1}^2 \right)^{-1} \quad (14)$$

$$MSB(\lambda^0) = \left(s(\lambda^0)^{-2}T^{-2} \sum_{t=1}^T \hat{y}_{t-1}^2 \right)^{1/2} \quad (15)$$

$$MZ_t(\lambda^0) = (T^{-1}\hat{y}_T^2 - s(\lambda^0)^2) \left(4s(\lambda^0)^2T^{-2} \sum_{t=1}^T \hat{y}_{t-1}^2 \right)^{1/2} \quad (16)$$

Testin hipotezleri; H_0 : Yapısal kırılmalar altında birim kök vardır, H_1 : Yapısal kırılmalar altında birim kök yoktur.

Bu hipotezleri test etmek için gerekli olan asimptotik kritik değerler bootstrap ile üretilebilmektedir. Hesaplanan test istatistiği, kritik değerden küçük olduğunda H_0 reddedilmektedir. Bu durumda seride yapısal kırılmalar altında birim kökün olmadığı yani serinin durağan olduğu kabul edilmektedir. Bu çalışmada *rexc* serisinin durağanlığı CS testi ile incelenmiş ve elde edilen sonuçlar Tablo 6'da sunulmuştur.

Tablo 6'da düzey değerlerinde hesaplanan test istatistikleri kritik değerden büyük olduğu için, bütün serilerde birim kök olduğu yani düzey değerinde durağan olmadıkları, birinci farkları alındığında durağan hale geldikleri yani $I(1)$ oldukları görülmektedir. Bu durumda CS testi sonucuna göre Türkiye örneğinde satın alma gücü paritesinin geçerli olmadığı ifade edilebilir.

Test yönteminin, Türkiye ekonomisindeki yapısal kırılma tarihlerini, büyük oranda başarılı bir şekilde tespit ettiği görülmektedir. 1969 petrol krizi ve askeri darbe öncesi dönemi, 1978 yılı askeri darbe öncesi dönemi, 1984 yılı 1993 cari açık krizi; ve 2000 yılı Kasım 2000 bankacılık krizleri dönemini belirtmektedir.

Tablo 6:Carrion-i-Silvestre vd. (2009) Çoklu Yapısal Kırılmalı Birim Kök Testi Sonuçları

	Düzyey Değerleri					Kırılma Tarihleri
	P_T	MP_T	MZ_α	MSB	MZ_t	
<i>rexc</i>	28.89 [9.38]	27.85 [9.38]	-16.51 [-47.59]	0.16 [0.10]	-2.67 [-4.85]	1969; 1978; 1984; 1993; 2000
<i>Δexc</i>	3.45* [5.54]	3.58* [5.54]	-25.43* [-17.32]	0.14* [0.16]	-3.56* [-2.89]	1978; 1988; 1993; 2000; 2006

Not: *, %5 anlamlılık düzeyinde durağanlığı ifade etmektedir. Parantez içindeki değerler, bootstrap kullanılarak 1000 yinelenme ile üretilmiş kritik değerlerdir. Yapısal kırılma tarihleri, test yöntemi tarafından belirlenmiş tarihler olup, serilerin orijinal hallerindeki kırılmaları ifade etmesi için, sadece düzyey değerleriyle yapılan testteki sonuçlar rapor edilmiştir.

Yapısal kırılmayı dikkate alan ve almayan birim kök testi analizlerinde elde edilen sonuç satın alma gücü paritesi teorisinin Türkiye ekonomisi için geçerli olmadığını ortaya koymaktadır. Elde edilen bulgular mevcut literatürde sıklıkla elde edilen satına alma gücü paritesinin geçerli olduğu yönündeki bulgular ile örtüşmemektedir. Bunun nedeni veri setinin uzunluğu, frekansı, lineer olmayan ve yapısal kırılma gibi özellikler taşımasına bağlı olabilir. Ayrıca ele alınan analiz döneminde farklı döviz kuru sistemlerinin kullanılması bir diğer neden olarak karşımıza çıkmaktadır.

3.4. Panel Veri Analizi

3.4.1. Yatay Kesit Bağımlılığının Test Edilmesi

Seriler arasında yatay kesit bağımlılığı (YKB) varken, bu durum dikkate alınmadan analiz yapılması elde edilecek sonuçları önemli ölçüde etkilemektedir (Breusch and Pagan, 1980; Pesaran, 2004). Bu nedenle analize başlamadan önce serilerde ve eş-bütünleşme denkleminde YKB'nın varlığının test edilmesi gerekmektedir. YKB'nın yapılacak birim kök ve eşbütünleşme testleri seçilirken göz önünde bulundurulması yapılan analizin sonuçlarını sapmalı ve tutarsız hale getirecektir.

Seriler arasında YKB'nin varlığı; zaman boyutu yatay kesit boyutundan büyük olduğunda ($T > N$); Berusch-Pagan (1980) CDLM1 testiyle, zaman boyutu yatay kesit boyutuna eşit olduğunda ($T = N$); Pesaran (2004) CDLM2 testiyle, zaman boyutu yatay kesit boyutundan küçük olduğunda ise ($T < N$); Pesaran (2004) CDLM testiye kontrol edilmektedir. Bu çalışmada AB-15, OECD ve G8 ülkelerin için ele alınan örnekleme ($T > N$) olduğundan Berusch-Pagan (1980) LM testi ve AB-27 ülkeleri

için ($T < N$) olduğundan Pesaran (2004) CDLM testi kullanılması uygundur. Berusch-Pagan (1980) LM testi, grup ortalaması sıfır fakat bireysel ortalama sıfırdan farklı olduğunda sapmalı olmaktadır. Pesaran vd. (2008), bu sapmayı test istatistiğine varyansı ve ortalamayı da ekleyerek düzeltmiştir. Bu nedenle ismi düzeltilmiş LM testi (LM_{adj}) olarak ifade edilmektedir. LM test istatistiği ilk haliyle aşağıdaki gibidir.

$$CDLM1 = T \sum_{i=1}^{N-1} \sum_{j=i+1}^N \hat{\rho}_{ij}^2 \sim \chi_{\frac{N(N-1)}{2}}^2 \quad (17)$$

Daha sonra yapılan düzeltmeyle şu hale gelmiştir.

$$LM_{adj} = \left(\frac{2}{N(N-1)} \right)^{1/2} \sum_{i=1}^{N-1} \sum_{j=i+1}^N \hat{\rho}_{ij}^2 \frac{(T-K-1)\hat{\rho}_{ij} - \hat{\mu}_{Tij}}{v_{Tij}} \sim N(0,1) \quad (18)$$

Burada; $\hat{\mu}_{Tij}$ ortalamayı, v_{Tij} varyansı temsil etmektedir. Buradan elde edilecek olan test istatistiği, asimptotik olarak standart normal dağılım göstermektedir (Pesaran, vd. 2008). Testin hipotezleri; H_0 : Yatay kesit bağımlılığı yoktur, H_1 : Yatay kesit bağımlılığı vardır.

Test sonucunda elde edilecek olasılık değeri 0.05'ten küçük olduğunda, %5 anlamlılık düzeyinde, H_0 hipotezi reddedilmekte ve paneli oluşturan birimler arasında YKB olduğuna karar verilmektedir (Pesaran, vd. 2008). Bu çalışmada, değişkenlerde ve eş-bütünleşme denkleminde YKB'nin varlığı, Gauss kodları yardımıyla ayrı ayrı LM_{adj} testi ile kontrol edilmiş ve Tablo 7'deki sonuçlar elde edilmiştir.

Tablo 7: Yatay Kesit Bağımlılığı (LM_{adj}) Testleri Sonuçları

Değişkenler ve	AB15	AB27	G8	OECD
	Test İst. ve Prob	Test İst. ve Prob	Test İst. ve Prob	Test İst. ve Prob
CDLM1 (Breusch, Pagan 1980)	593.76 (0.00)	1264.6 (0.00)	238.28 (0.00)	2577.6 (0.00)
CDLM2 (Pesaran 2004 CDLM)	33.72 (0.00)	48.08 (0.00)	33.52 (0.00)	76.21 (0.00)
CDLM (Pesaran 2004 CD)	-3.76 (0.00)	-2.00 (0.02)	-4.14 (0.00)	2.41 (0.00)
LM_{adj} (Pesaran vd. 2008)	20.89 (0.00)	19.54 (0.00)	5.39 (0.00)	34.82 (0.00)

Tablo 7'den izlenebileceği gibi; tüm ülke gruplarında *rexc* serileri için olasılık değerleri 0.05'ten küçük olduğu için H_0 hipotezleri güçlü biçimde reddedilmiş, seri-

lerde YKB'nin olduğuna karar verilmiştir. Ülkelerden birine gelen reel döviz kuru şoku, diğer ülkeleri de etkilemektedir. Bu nedenle, bu ülkelerdeki karar vericiler ekonomi politikalarını belirlerken diğer ülkelerin uyguladıkları politikaları ve bu ülkelerin reel döviz kurlarını etkileyen şokları da göz önünde bulundurmalarıdır. Ayrıca, çalışmada kullanılan *rexc* serisi için analizin bundan sonraki aşamalarında birim kök analizi yapılırken YKB'yi dikkate alan birim kök testleri kullanılmalıdır. Bu yüzden çalışmanın sonraki aşamalarında YKB'yi dikkate alan ikinci nesil panel birim kök testi yöntemi kullanılmaktadır.

3.4.2. Panel Birim Kök Testi (CADF)

Verinin hem zaman hem de yatay kesit boyutuna ilişkin bilgiyi dikkate alan panel birim kök sınamalarının, sadece zaman boyutuyla ilgili bilgiyi göz önüne alan zaman serisi birim kök sınamalarından istatistiksel anlamda daha güçlü olduğu kabul edilmektedir (Im, Pesaran ve Shin, 2003; Maddala ve Wu, 1999; Taylor ve Sarno, 1998; Levin, Lin ve Chu, 2002; Hadri, 2000; Pesaran, 2006; Beyaert ve Camacho, 2008). Çünkü yatay kesit boyutunun analize eklenmesiyle verideki değişkenlik artmaktadır.

Panel birim kök sınamasında karşılaşılan ilk sorun, paneli oluşturan yatay kesitlerin birbirinden bağımsız olup olmadıklarıdır. Panel birim kök testleri bu noktada; birinci ve ikinci kuşak testler olmak üzere ikiye ayrılmaktadır. Birinci kuşak testler de homojen ve heterojen modeller olmak üzere ikiye ayrılmaktadır. Levin, Lin ve Chu (2002), Breitung (2005) ve Hadri (2000) homojen model varsayımına dayanırken; Im, Pesaran ve Shin (2003), Maddala ve Wu (1999), Choi (2001) heterojen model varsayımına dayanmaktadır.

Birinci kuşak birim kök testleri, paneli oluşturan yatay kesit birimlerinin bağımsız olduğu ve paneli oluşturan birimlerden birine gelen şoktan tüm yatay kesit birimlerinin aynı düzeyde etkilendikleri varsayımına dayanmaktadır. Hâlbuki günümüzde uluslararası ekonomilerinin birbiriyle ilişkili olduğu düşünülürse, paneli oluşturan yatay kesit birimlerinden birine gelen bir şoktan birimlerin farklı düzeyde etkileneceği daha gerçekçi bir yaklaşımdır. Bu eksikliği gidermek için, yatay kesit birimleri arasındaki yatay kesit bağımlılığını göz önünde bulundurarak birim kök analizi yapan ikinci nesil birim kök testleri geliştirilmiştir. Başlıca ikinci nesil birim kök testleri ise MADF (Taylor ve Sarno, 1998), SURADF (Breuer, Mcknown ve Wallace, 2002), Bai ve Ng (2004), CADF (Pesaran, 2006) ve PANKPSS (Carrion-I Silvestre et al. 2005) 'tir.

Bu çalışmada kullanılan *rexc* değişkenleri için paneli oluşturan ülkeler arasında YKB tespit edildiği için serilerin durağanlığı YKB olduğu durumda kullanılabilen ikinci kuşak birim kök testlerinden CADF testi (Pesaran, 2006) ile incelenmiştir. CADF ile paneli oluşturan serilerdeki her bir yatay kesit biriminde (her bir ülke için) birim kök testi yapılabilmektedir. Böylece serilerin durağanlığı, panelin geneli için ve her bir yatay kesit için ayrı ayrı da hesaplanabilmektedir. Her ülkenin zaman etkilerinin

den farklı etkilendiğini varsayan ve mekansal otokorelasyonu dikkate alan CADF testi, $T > N$ ve $N > T$ durumunda kullanılmaktadır. Bu test istatistiği değerlerini, Pesaran (2006)'ın CADF kritik tablo değerleriyle karşılaştırarak her ülke için durağanlık test edilmektedir. CADF kritik tablo değeri, CADF istatistiği değerinden büyükse boş hipotez reddedilir ve sadece o ülkenin serisinin durağan olduğu sonucuna ulaşılır. CADF test istatistiği aşağıdaki şekilde tahmin edilir:

$$Y_{i,t} = (1 - \phi_i)\mu_i + \phi_i Y_{i,t-1} + u_{i,t} \quad i = 1, 2, \dots, N \text{ ve } t = 1, 2, \dots, T \quad (19)$$

$$u_{i,t} = \gamma_i f_t + \varepsilon_{i,t} \quad (20)$$

Burada, f_t her ülkenin gözlenemeyen ortak etkilerini (common effect), $\varepsilon_{i,t}$ bireysel-spesifik hatayı gösterir. Denklem (19), (20) ve birim kök hipotezleri şu şekilde yazılabilir:

$$\Delta y_{i,t} = \alpha_i + \beta_i y_{i,t-1} + \gamma_i f_t + \varepsilon_{i,t} \quad i = 1, 2, \dots, N \text{ ve } t = 1, 2, \dots, T \quad (21)$$

$$H_0: \beta_i = 0 \text{ tüm } i\text{'ler için} \quad (\text{Seri Durağan Değildir.})$$

$$H_1: \beta_i < 0 \quad i=1, 2, \dots, N_1, \beta_i = 0 \quad i=N_1+1, N_1+2, \dots, N. \quad (\text{Seri Durağandır.})$$

Ayrıca her bir yatay kesite (ülkelere) ait birim kök test istatistiklerinin ortalaması alınarak panelin geneli için birim kök test istatistiği olan CIPS (Cross-Sectionally Augmented IPS) elde edilebilir (Pesaran, 2006). CIPS istatistiği şu şekilde ifade edilebilir:

$$CIPS = N^{-1} \sum_{i=1}^n CADF_i \quad (22)$$

Paneli oluşturan her ülke için birim kök istatistiği (CADF) ve panelin geneli için test istatistiği (CIPS) ve Pesaran (2006) tarafından hesaplanan kritik değerler Tablo 8'de verilmiştir.

Tablo 8- CADF Birim Kök Testi Sonuçları

	OECD	AB-27	AB-15	G8			
Australia	-1.48	Austria	-2.94	Austria	-2.09	Canada	-1.39
Austria	-2.26	Belgium	-1.29	Belgium	-3.12	France	-4.91*
Belgium	-3.35	Bulgaria	0.86	Denmark	-3.74***	Germany	-2.43
Canada	-1.65	Cyprus	-3.14	Finland	-2.90	Italy	-3.01
Chile	-2.59	Czech Rep.	-2.57	France	-3.54***	Japan	-2.69

Denmark	-2.99	Denmark	-2.44	Germany	-2.90	U.K.	-3.71***
Finland	-3.46	Finland	-6.08*	Greece	-1.76	U.S.	-4.38**
France	-3.18	France	-1.98	Ireland	-2.44		
Germany	-2.51	Germany	-3.56***	Italy	-2.66		
Greece	-3.66***	Greece	-2.22	Luxemburg	-2.51		
Hungary	-2.10	Hungary	-3.13	Netherland	-3.09		
Iceland	-2.47	Ireland	-1.12	Portugal	-3.46		
Ireland	-1.71	Italy	-2.76	Spain	-1.98		
Israel	-2.65	Luxembourg	-1.44	Sweden	-2.53		
Italy	-3.40	Malta	-3.63***	U.K.	-3.28		
Japan	-3.36	Netherlands	-3.00				
Luxembourg	-2.74	Poland	-1.00				
Mexico	-3.88**	Portugal	-8.64*				
Netherlands	-3.00	Romania	-4.21**				
New Zeland	-4.07**	Slovak Rep.	-1.42				
Norway	-2.44	Spain	-2.18				
Poland	-3.13	Sweden	-3.01				
Portugal	-4.81*	U.K.	-2.04				
Spain	-3.25						
Sweden	-3.64***						
Switzerland	-3.45						
Turkey	-2.62						
U.K.	-2.91						
U.S.	-2.92						
Panel (CIPS)	-2.95*		-2.73**		-2.79**		-3.21*

Not: *, ** ve *** sırasıyla %1, %5 ve %10 anlamlılık düzeyinde serilerin durağan olduğunu göstermektedir. Test modeli olarak, sabitli ve trendli model seçilmiştir. Kritik değerler, her bir panel için ülke ve zaman boyutu dikkate alınarak Pesaran (2006) makalesi s. 275 ve 280'den alınmıştır.

Tablo 8'deki sonuçlar incelendiğinde; OECD ve G-8 ülkeleri için %1 anlamlılık düzeyinde, AB-27 ve AB-15 ülkeleri için ise %5 anlamlılık düzeyinde *rexc* serilerinin düzeyde durağan olduğu yani, $I(0)$ oldukları görülmüştür. Yani ilgili ülkelerin reel döviz kuru serileri birim kök içermemektedir. Birim kök analizi sonucuna bakarak bu ülkelerde satın alma gücü paritesinin geçerli olduğu ifade edilebilir.

4. Sonuç

Bu çalışmada, satın alma gücü paritesinin geçerliliği, Türkiye için 1960-2012, G8 ve AB-15 ülkeleri için 1975-2012, AB-27 ülkeleri için 1990-2012 ve OECD ülkeleri için 1980-2012 dönemi yıllık verileri kullanarak analiz edilmiştir. Satın alma gücü paritesinin geçerliliği, reel döviz kuru (*rexc*) serisinin durağanlığının incelenmesiyle test edilmiştir.

Analizde öncelikle Türkiye için *rexc* serisinin durağanlığı, yapısal kırılmaları dikkate almayan genişletilmiş Dickey Fuller (ADF), Phillip-Perron (PP) birim kök testleri ve yapısal kırılmaları dikkate alarak analiz eden Lee-Strazicich (LS) (2003) ve Carrion-i-Silvestre vd. (2009) testleriyle incelenmiştir. ADF ve PP test sonuçlarına *rexc* serisi birim kök içerdiği yani düzeyde durağan olmadığı tespit edilmiştir. ADF ve PP birim kök testi sonuçlarına göre, Türkiye örneğinde satın alma gücü paritesi geçerli değildir.

Yapısal kırılmaları dikkate alan ve iki yapısal kırılmaya izin veren LS birim kök testi sonuçlarına göre; Türkiye'nin *rexc* serisinin sabitli modelde birim kök içermekte, sabitli ve trendli modelde ise birim kök içermemekte yani durağandır. Yani Türkiye için satın alma gücü paritesi; sabitli model için geçerli değilken, sabitli ve trendli model için geçerlidir. Serilerde beş yapısal kırılmaya izin veren CS birim kök testine göre ise Türkiye'nin *rexc* serisinin düzey değerinde durağan olmadığı, yani Türkiye örneğinde satın alma gücü paritesinin geçerli olmadığı ifade edilebilir. Bunun nedeni analize konu olan dönemde Türkiye ekonomisinde 1960-1980 arası dönem uluslararası ticaret üzerinde kısıtların olduğu bir dönemdir ve dış ticaret politikaları kambiyo kontrolleri ve kotalar vasıtasıyla yürütülmüştür. Bu dönemde uluslararası ticarete ithal ikameci bir politika güdülmüştür ve sabit döviz kuru rejimi ile de döviz kuru baskılanmıştır. Kambiyo rejimi 1984 yılında serbestleştirilmiş, 1989 yılında sermaye hareketleri serbest hale gelmesine izin verilmiş ve 1990 yılında Türk parasının konvertibilitesi sağlanmıştır. Yine Gümrük Birliği'ne giriş 1996 yılında gerçekleşmiştir ve Türk dış ticareti açısından önemli bir dönüm noktası olmuştur. Tüm bunlar analize konu alınan dönemde satın alma gücü paritesinin Türk ekonomisi için geçersiz olmasında birer etkindir.

Satın alma gücü paritesinin geçerliliği, AB-15, AB-27, OECD ve G-8 ülke grupları için panel veri analizi yardımıyla incelenirken, öncelikle paneli oluşturan ülkeler arasında yatay kesit bağımlılığı (YKB) yani, incelenen ülkelerin herhangi birisinde

meydana gelen bir makroekonomik şokun diğer ülkeleri etkileyeceği varsayımı Pesaran vd. (2008) tarafından geliştirilen LMadj testi ile incelenmiş ve YKB tespit edilmiştir. Bunun sebebi olarak bu ülkelerin aynı entegrasyona üye olmaları düşünülebilir. İncelenen ülke gruplarında YKB tespit edildiği için, satın alma gücü paritesinin geçerliliği Pesaran (2006) tarafından geliştirilen, serilerde yatay kesit bağımlılığını (YKB) dikkate alan ikinci nesil panel birim kök testi olan CADF (Cross-sectionally ADF) testi kullanılmıştır.

Panel birim kök analizi sonucu, AB-15, AB-27, OECD ve G-8 ülkelerinin tamamında rexc serilerinin düzeyde durağan olduğu yani, ilgili ülkelerin reel döviz kuru serileri birim kök içermediği bulgusu elde edilmiştir. Birim kök analizi sonucuna bakarak bu ülkelerde satın alma gücü paritesinin geçerli olduğu ifade edilebilir.

Kaynaklar

Alba, J. D. ve Park, D. (2005), "Non-Linear Mean Reversion of Real Exchange Rates and Purchasing Power Parity: Some Evidence from Turkey". *Applied Economics Letters*, 12(11), 701-704.

Bai, J., Perron, P. (2003), "Computation and Analysis of Multiple Structural Change Models". *Journal of Applied Econometrics*. 18: 1-22.

Bai, J. and Ng, S. (2004), "A Panic Attack on Unit Roots and Cointegration", *Econometrica*, 72(4): 1127-1178.

Beyaert, A. and Camacho, M. (2008), "TAR Panel Unit Root Tests and Real Convergence: An Application to the EU Enlargement Process", *Review of Development Economics*, 12(3): 668-681.

Breitung, J. (2005), "A Parametric Approach to the Estimation of Cointegrating Vectors in Panel Data", *Econometric Reviews*, 24(2): 151-173.

Breitung, J. ve Candelon, B. (2005), "Purchasing Power Parity during Currency Crises: A Panel Unit Root Test under Structural Breaks", *Review of World Economics*, 141(1), 124-140.

Breuer, B., Mcnown, R. and Wallace, M. (2002), "Series-Specific Unit Root Test with Panel Data", *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 64(5): 527-546.

Breusch, T. S ve Pagan, A. R. (1980), "The Lagrange Multiplier Test and Its Applications to Model Specification Tests in Econometrics", *Review of Economic Studies*, 47, 239-53.

Carrion-i-Silvestre, J. Ll. and Sansó, A. (2006), "Testing the null of Cointegration with Structural Breaks", *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 68, 623-646. GAUSS codes.

- Carrion-i-Silvestre, J. L., Kim, D ve Perron, P. (2009), "GLS-Based Unit Root Tests with Multiple Structural Breaks under Both the Null and the Alternative Hypotheses", *Econometric Theory*. 25: 1754-1792.
- Cassel, G. (1918), "Abnormal deviations in International Exchanges", *The Economic Journal*, 28(112), 413-415.
- Cerrato, M. ve Sarantis, N. (2007), "A bootstrap Panel Unit Root Test Under Cross-Sectional Dependence, with an Application to PPP", *Computational Statistics and Data Analysis*, 51(8), 4028-4037.
- Charemza, W. W. ve Deadman, D. F. (1997), "New Directions in Econometric Practice: General to Specific Modelling, Cointegration and Vector Autoregression", Second Edition, Cheltenham: Edward Elgar Publishing, ,
- Choi, I. (2001), "Unit Roots Tests for Panel Data", *Journal of International Money and Finance*, 20: 229-272.
- Coakley, J. ve Fuertes, A. M. (1997), "New Panel Unit Root Tests of PPP", *Economics Letter*, 57(1), 17-22.
- Çağlayan, E. ve Şak, N. (2009), "OECD Ülkelerinde Satın Alma Gücü Paritesi: Panel Eşbütünlük Yaklaşımı", *Marmara Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi*, 26(1), 483-500.
- Dickey, D. and Fuller, W. (1979), "Distribution of the Estimates for Autoregressive Time Series with a Unit Root", *Journal of the American Statistical Association*, 74, 427-431.
- Erlat, H. (2003), "The Nature of Persistence in Turkish Real Exchange Rates", *Emerging Markets Finance and Trade*, 39(2), 70-97.
- Gomez-Zaldívar, M.; Ventosa-Santaularia, D. ve Wallace, F. H. (2012), "The PPP Hypothesis and Structural Breaks: The Case of Mexico", *Empirical Economics*.
- Gujarati, D. N. (1999), *Basic Econometrics*, Mc Graw Hill.3rd Edition. İstanbul: Literatür Yayıncılık.
- Güloğlu, B.; İspir, S. ve Okat, D. (2011), "Testing the Validity of Quasi PPP Hypothesis: Evidence from a Recent Panel Unit Root Test with Structural Break", *Applied Economics Letter*, 18(18), 1817-1822.
- Güney, P. Ö.; Telatar, E. ve Hasanov, M. (2012), "Re-Examining Purchasing Power Parity for Selected Emerging Markets and African Countries", *Applied Economics Letters*, 19(2), 139-144.
- Hadri, K. (2000), "Testing for Stationarity in Heterogeneous Panels", *Econometrics Journal* 3: 148-161.

Holmes, M.J.; Otero, J. ve Panagiotidis, T. (2012), "PPP in OECD Countries: An Analysis of Real Exchange Rate Stationarity, Cross-Sectional Dependency and Structural Breaks", *Open Economies Review*, 23(5), 767-783.

Im, K., Pesaran, H. and Shin, Y. (2003), "Testing for Unit Roots in Heterogeneous Panels", *Journal of Econometrics*, 115(1): 53-74.

Kalyocu, H. ve Kalyoncu, K. (2008), "Purchasing Power Parity in OECD Countries: Evidence from Panel Unit Root", *Economic Modelling*, 25(3), 440-445.

Kalyoncu, H.; Kula, F. ve Aslan, A. (2010), "The Validity of Purchasing Power Parity Hypothesis in Middle East and Northern African Countries", *Romanian Journal of Economic Forecasting*, 4(13), 125-131.

Krugman, P. R. ve Obstfeld, M. (2006), "International Economics: Theory and Policy", USA: Pearson Publishing,.

Lau, C. K. M. (2009), "A more Powerful Panel Unit Root Test with an Application to PPP", *Applied Economics Letters*, 16(1), 75-80.

Lee, J. ve Strazicich, M. C. (2003), "Minimum Lagrange Multiplier Unit Root Test with Two Structural Breaks", *The Review of Economics and Statistics*. 85(4): 1082-1089.

Levin, A., Lin, C-F. and Chu, C-S. J. (2002), "Unit Root Tests in Panel Data: Asymptotic and Finite Sample Properties", *Journal of Econometrics*, 108: 1-24.

Lumsdaine, R. L. ve Papell, D. H. (1997), "Multiple Trend Breaks and The Unit Root Hypothesis", *The Review of Economics and Statistics*. 79: 212-218.

Maddala, G. S. and Wu, S. (1999), "A Comparative Study of Unit Root Tests with Panel Data and a New Simple Test", *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 61, 631-652.

Ng, S. ve Perron, P. (2001), "Lag Length Selection and the Construction of Unit Root Tests with Good Size and Power", *Econometrica*. 69: 1519-1554.

O'Connell, P. G. J. (1998), "The Overvaluation of Purchasing Power Parity", *Journal of International Economics*, 44(1), 1-19.

Papell, D. H. ve Prodan, R. (2006), "Additional Evidence of Long-Run Purchasing Power Parity with Restricted Structural Change", *Journal of Money, Credit and Banking*, 38(5), 1329-1349.

Perron, P. (1989), "The Great Crash, the Oil Price Shock, and the Unit Root Hypothesis", *Econometrica*. 57(2): 1361-1401.

Perron, P. (1997), "Further Evidence on Breaking Trend Functions in Macroeconomic Variables", *Journal of Econometrics*. 80: 355-385.

- Pesaran, M. H. (2004), "General Diagnostic Tests for Cross Section Dependence in Panels", Cambridge Working Papers in Economics, 435.
- Pesaran, M. H. (2006), "A Simple Panel Unit Root Test in the Presence of Cross-section Dependence", Cambridge Working Papers in Economics, 0346.
- Pesaran, M. H., Ullah, A. ve Yamagata, T. (2008), "A Bias-Adjusted LM Test of Error Cross-Section Independence", *Econometrics Journal*, 11, 105-127.
- Phillips, P.C.B and P. Perron (1988), "Testing for a Unit Root in Time Series Regression", *Biometrika*, 75, 335-346
- Sarno, L. (2000), "Real Exchange Rate Behavior in High Inflation Countries: Empirical Evidence from Turkey, 1980-1997", *Applied Economics Letters*, 7(5), 285-291.
- Taylor, M. and Sarno, L. (1998), "The Behaviour of Real Exchange Rates during the Post-Bretton Woods Period", *Journal of International Economics*, 46: 281-312.
- Taylor, M. P. (2003), "Purchasing Power Parity. Review of International Economics", 11(3), 436-452.
- Telatar, E. ve Kazdağlı, H. (1998), "Re-Examine the Long-Run Purchasing Power Parity Hypothesis for a High Inflation Country: The Case of Turkey 1980-93", *Applied Economics Letters*, 5(1), 51-53.
- World Bank, (2013), "World Economic Indicators", <http://data.worldbank.org/indicator/all>, (Erişim Tarihi: 25.05.2013).
- Yazgan, M. E. (2003), "The Purchasing Power Parity Hypothesis for a High Inflation Country: A Re-Examination of the Case of Turkey", *Applied Economics Letters*, 10(3), 143-147.
- Yıldırım, Karaman ve Taşdemir (2012), *Makroekonomi*, Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- Yıldırım, S. ve Yıldırım, Z. (2012), "Reel Efektif Döviz Kuru Üzerinde Kırılmalı Birim Kök Testleri ile Türkiye için Satın Alma Gücü Paritesi Hipotezinin Geçerliliğinin Sınanması", *Marmara Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi*, 33(2), 221-238.
- Zivot, E. ve Andrews, D. (1992), "Further Evidence on the Great Crash, the Oil-Price Shock and the Unit-Root Hypothesis", *Journal of Business Economic Statistics*. 10(3): 251-270.

Türkiye’de Phillips Eğrisi Üzerine Bir Uygulama

Metin BAYRAK

Yrd. Doç.Dr., Atatürk Üniversitesi, İİBF,
İktisat Bölümü
mebay65@yahoo.com

Osman Cenk KANCA

Araş. Gör. Kafkas Üniversitesi, İİBF,
İktisat Bölümü
osmancenkkanca@hotmail.com

Türkiye’de Phillips Eğrisi Üzerine Bir Uygulama

An Application on Phillips Curve in Turkey

Özet

Phillips Eğrisi’nin popülaritesi 1960’lı yılların başına tekabül etmekte, o dönemden itibaren değişen derecelerde birçok ülkede uygulanmaktadır. Samuelson ve Solow (1960) parasal ücretlerdeki değişme yerine enflasyon oranını kullanarak Phillips Eğrisi’nin içeriğini değiştirmişlerdir. Böylece, Phillips Eğrisi işsizlik oranı ile enflasyon oranı arasındaki ilişkiyi açıklayan bir analiz aracı olmuştur. Bu çalışmanın amacı, 1970-2010 yıllarını kapsayan dönemde Phillips Eğrisi’nin geçerliliğini Türkiye ekonomisi açısından sınamaktır. Analizde, önce serilerin durağanlığı araştırılmış sonra eşbütünleşme testi ile seriler arasında uzun dönemli bir ilişkinin var olup olmadığı araştırılmıştır. Ampirik kısımda Blanchard ve Gali’nin (2007) modeli kullanılarak EKK yöntemiyle tahminde bulunulmuştur. Elde edilen sonuçlar neticesinde, Türkiye ekonomisinde uzun dönemde Phillips Eğrisi analizinin geçerli olmadığı ancak kısa dönemde enflasyon ile işsizlik arasında bir trade-off’un var olduğu tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Phillips Eğrisi, Enflasyon, İşsizlik, Eşbütünleşme.

Abstract

The popularity of Phillips Curve dates back to the turn of 1960s, it was being applied at varying levels in several countries. Samuelson and Solow (1960) has changed the content of Phillips Curve by using inflation rate instead of the change in money wages. Therefore, Phillips Curve has become an analysis tool explaining the relationship between unemployment rate and inflation rate. The aim of this study is to test the feasibility of Philips Curve in the economy of Turkey. The study researched the stability of series. Then, it analyzed whether there is any long run relation between cointegration test and the series or not. The research made estimations with LSM method by using the model of Blanchard and Gali (2007). According to results, it has been determined that the analysis of Phillips Curve is not valid for long run in the economy of Turkey but there exists a trade-off between inflation and unemployment in short run.

Keywords: Phillips Curve, Inflation, Unemployment, Cointegration.

1. Giriş

İstikrar sorunu geçmiş ve gelecekte hiçbir ekonominin göz ardı edemeyeceği sorunlardandır. İstikrar konusu biri fiyatlar genel düzeyi diğeri istihdam ya da tersinden bakıldığında işsizlik olmak üzere iki temel sorunu bünyesinde barındırmaktadır. İstihdam ve enflasyon gibi istikrarın en önemli iki unsuru, iktisat kuramının doğuşundan beri bu kuramın odak noktalarında yer almış, bu ilginin sonucunda ortaya bu iki değişken arasındaki ilişkiyi anlatmaya çalışan yaklaşımlardan biri olan Phillips Eğrisi çıkmıştır. İktisat yazınında teorik ve uygulamalı çalışmalarda üzerinde en çok durulan konulardan biri Phillips Eğrisi Analizi'dir. Yeni Zelanda doğumlu bir ekonomist olan A.W. Phillips çalışmasında, İngiltere'de 1861-1957 yıllarını kapsayan dönemde enflasyon işsizlik verilerini incelemiş, bu ikili arasında oldukça ters veya negatif yönlü bir trade-off tespit etmiştir. Phillips'in vardığı kanı bir ekonomide işsizliğin azalması fiyatlar genel düzeyini yükseltmekte, fiyatlar genel düzeyinin azaltılmak istenmesi ise işsizliği artırmaktadır (www.econ.iastate.edu). Bu çalışma literatüre Phillips eğrisi olarak girmiş, fiyat enflasyonu ile kuvvetli bir ilişkiye sahip olan ücret enflasyonu işsizlikle enflasyon arasındaki ilişkiye monte edilmiştir (eklemlenmiştir.) Merkez Bankası ve politikacılar ekonomiyi para ve maliye politikası ile dizayn ederken bu ilişkiye fazlasıyla atıf yapmakta, kamu politikalarının amacının fiyatlar genel düzeyinin düşürülmesi olduğunda bu durumun işsizlik oranını belirli seviyede artıracığının da kabullenilmesi varsayımını sürekli bir biçimde tekrarlamaktadırlar. Phillips eğrisi işsizlik – enflasyon negatif ilişkisi üzerine kurulmakta, eğride ücret ve istihdam düzeyi arasındaki ilişkiye değinilmekte, işsizlik azaldığında parasal-nominal ücretler (enflasyon) artmakta, işsizlik arttığında ise parasal ücretler azalmaktadır (Ulusoy, 2012: 232). Aslında söz konusu ilişki, A.W. Phillips (1958)'ten önce, I. Fisher (1926) tarafından işsizlik oranı ile fiyatlardaki değişim arasındaki ilişki bağlamında tartışılmıştır. Ancak bu analiz, esas itibarıyla A.W. Phillips (1958)'in çalışması sonrasında yaygın bir şekilde kabul ve ilgi görmüştür. 1958'den bu yana Phillips Eğrisi birçok defa değişikliğe uğramıştır. Nihai olarak söz konusu eğrinin sadece kısa dönemde anlamlı olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

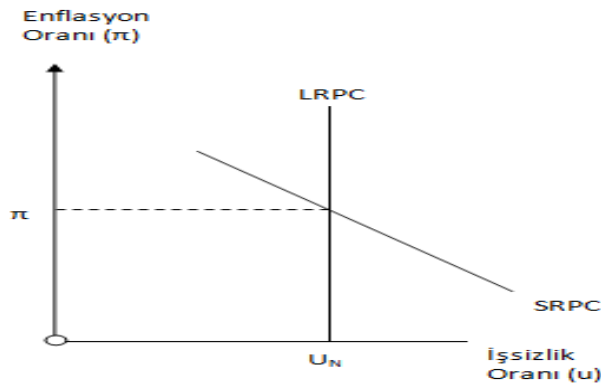
Bu çalışmanın amacı, Keynesyen görüş ışığında Türkiye'de 1970-2010 yılları arasındaki dönemde Phillips Eğrisi'nin geçerli olup olmadığını ekonometrik testler ve oluşturulan modellerle sınamaktır. Çalışmada öncelikle kuramsal çerçeve verilecek, Phillips Eğrisi analizindeki gelişmelere değinilecek, daha sonra konuyla ilgili literatür araştırması yapılarak zaman serileri bağlamında Phillips Eğrisi'nin geçerliliği ampirik açıdan test edilecektir.

2. Kuramsal Çerçeve

A.W. Phillips 1958 yılında yayınladığı çalışmasında parasal ücretlerdeki değişim oranı (ücret enflasyonu) ile işsizlik oranı arasındaki ters ilişkiyi ampirik olarak ortaya koymuştur. Bu iki oransal büyüklük arasındaki ters ilişkiyi gösteren eğriye de

A.W. Phillips'e atfen Phillips Eğrisi adı verilmiştir. Söz konusu çalışma büyük yankı uyandırmış olmakla birlikte aslında orijinal bir bulgu değildi. Zira Phillips'ten yaklaşık 32 yıl önce, 1926 yılında yayımlanan çalışmasında Irving Fisher, işsizlik ile fiyat değişimleri arasındaki istatistikî ilişkiyi tartışmıştır. Fisher, "A Statistical Relation between Unemployment and Price Changes" (1926) isimli çalışmasında; doların satın alma gücünün düştüğü, bir başka deyişle enflasyonun yaşandığı dönemlerde işverenlerin fiyat artışlarından yararlanmak amacıyla çalışan sayılarını artırdıklarını ifade etmiştir. Çünkü ücret sözleşmelerinin önceden yapılmış olması örneğinde olduğu gibi işveren açısından pek çok sabit gider söz konusudur. Sonuç olarak, fiyatlar yükseldiğinde harcaması kazancına kıyasla düşük kalan işverenler istihdamı artırıcı yönde hareket edeceklerdir (Fisher, 1973: 498). Fiyatların düştüğü deflasyonist bir ortamda ise işverenler işçi çıkarma yönünde tavır alacak ve hatta iflaslar yaşanabilecektir. Phillips Eğrisi'ne göre, işsizlik oranı ne kadar yüksek ise ücret enflasyonu o kadar düşük; işsizlik oranı ne kadar düşük ise ücret enflasyonu o kadar yüksektir. A.W. Phillips'in vurgu yaptığı eğrisel ilişki, politika uygulayıcılarını yüksek oranda işsizlik ve düşük oranda enflasyon veya düşük oranda işsizlik ve yüksek oranda enflasyon gibi iki seçenek ile karşı karşıya bırakmaktadır (Savaş, 1984: 85).

Uzun dönem Phillips Eğrisi (Long Run Phillips Curve, LRPC), her alternatif beklenen enflasyon oranını gerçekleştiren enflasyon oranına, dolayısıyla işsizlik oranını doğal işsizlik oranına eşitleyen noktaların geometrik yeri olarak tanımlanabilir. Buna göre, uzun dönem Phillips Eğrisi yatay eksene diktir ve enflasyon ile işsizlik arasında uzun dönemde bir mübadele yoktur. Beklenen enflasyonun gerçekleşen enflasyondan farklı olduğu ve dolayısıyla işsizlik oranının doğal oranın altında veya üstünde olduğu noktaların geometrik yerine ise kısa dönem Phillips Eğrisi (Short Run Phillips Curve, SRPC) denir. Kısa ve uzun dönem Phillips Eğrileri (LRPC) Şekil 1'de gösterilmiştir.



Kaynak: Snowdon, Vane ve Wynarczyk, 1995, s. 156.

Şekil 1. Kısa-Uzun Dönem Enflasyon-İşsizlik Salınımı

Şekil 1’de (LRPC) uzun dönem Phillips Eğrisi’ni, (SRPC) ise kısa dönem Phillips Eğrisi’ni göstermektedir. (SRPC) kısa dönem Phillips Eğrisi enflasyon ile işsizlik arasındaki ters ilişkiyi göstermektedir. Yani, enflasyonu düşürmek için işsizliği arttırmak ya da işsizliği azaltmak için enflasyonu çıkarmak gerekmektedir. 1970’li yıllarda keynesyen iktisatçılar işsizlik oranını düşük tutabilmek için sürekli yüksek enflasyon oranına maruz kalınabileceğini iddia etmişlerdir. Ancak, Milton Friedman ve Edmund S. Phelps yaptıkları çalışmalar ile bu tezin uzun dönemde geçerli olmayacağı ve uzun dönemde Phillips eğrisinin (LRPC) şeklinde ve dik bir eğri durumunda olacağını iddia etmişlerdir. Uzun dönemde enflasyon ile işsizlik arasındaki mübadele ortadan kalkacağı Şekil 1’de görülmektedir. Sonuç olarak, işsizlik ile enflasyon arasındaki ters ilişkinin dönemler (kısa dönem ve uzun dönem) itibari ile incelenmesinin gerekliliği de ortaya çıkmaktadır.

3. Bir İktisat Politikası Aracı Olarak Phillips Eğrisi

Phillips Eğrisi dendiğinde iktisatçıların gözünde canlanan şekil A.W. Phillips’in çalışmasından iki yıl sonra Paul Samuelson ve Robert Solow tarafından çizilmiştir. Yazarlar, parasal ücretlerdeki değişim oranı ile işsizlik oranı arasındaki ilişkiyi gösteren Phillips Eğrisi’ni, enflasyon oranı ile işsizlik oranı arasındaki ilişkiyi gösterecek şekilde dönüştürmüşlerdir (Samuelson ve Solow, 1960: 192). Phillips Eğrisi’nde yapılan bu dönüştürme çok basit bir mantığa dayanmaktadır. Hatırlanacağı üzere Phillips, parasal ücretlerin işsizlik oranı düşerken daha hızlı, işsizlik oranı artarken de daha yavaş değiştiğini söylemektedir. Samuelson ve Solow da ortalama fiyat seviyesinin, işsizlik oranı düşük olduğunda yükseleceğini, işsizlik oranı yüksek olduğu zaman da düşeceğini belirterek bu dönüşümü gerçekleştirmişlerdir (Solow, 1982: 43). Samuelson ve Solow’un son yirmibeş yıllık ABD verilerinden hareketle çizdikleri Phillips Eğrisi şeklinin altındaki şu ifadedir: “Bu [Modifiye edilmiş Phillips Eğrisi], işsizlik ve fiyat istikrarının farklı düzeyleri arasındaki tercih menüsünü gösterir”. Yani, bu modifikasyonu ilginç kılan, Phillips Eğrisi’nin bir iktisat politikası aracına dönüştürülmüş olmasıdır. Şöyle ki, farklı siyasal partiler enflasyon ve işsizliğin göreceli sosyal zararları konusunda farklı bakış açılarına sahip oldukları için, farklı önceliklere dayanan ekonomik programlarını modifiye edilmiş Phillips Eğrisi temelinde meşrulaştırabileceklerdir.

4. Rasyonel Beklentiler ve Phillips Eğrisi: Yeni Klasik Görüş

Yeni klasik iktisatçılar tarafından makro ekonomik analize kazandırılan rasyonel beklentiler varsayımı, aslında monetaristlerin kısa dönemde Phillips ilişkisinin geçerli olduğu, uzun dönemde bu ilişkinin kaybolduğu şeklindeki yorumlarına neden olan uyarlanabilir beklentiler varsayımına bir tepki olarak ortaya çıkmıştır. Uyarlanabilir beklentiler varsayımına göre beklentiler geçmiş dönem verilerinden hareketle oluşturulur, beklentilerin oluşturulmasında cari dönem verileri kullanılmaz. Rasyonel beklentiler varsayımına göre ise, kıt olan bilgi değerlidir ve israf edile-

mez. Beklentiler oluşturulurken sadece geçmiş döneme ait bilgiler değil, cari dönem bilgileri de kullanılır. Beklentilerde sistematik hata söz konusu değildir, yani bireylerin tümü ısrarla aynı hatayı yapmazlar, yapılan hatalar önceki dönemlerdeki tahmin hatalarından bağımsızdır. Yeni Klasik iktisatçılar rasyonel beklentiler varsayımının terk edilmesi durumunda, istenilen sonuca ulaşmak üzere bireylerin davranışlarıyla ilgili her türlü keyfi varsayımın yapılabileceğine inanırlar ve Keynesgil sistemi bu özelliğe sahip olduğu gerekçesiyle eleştirirler (Palley, 2011).

Yeni Klasiklerin Phillips eğrisi analizlerinde rasyonel beklentiler yanında kullandıkları diğer bir önemli varsayım, ücret ve fiyatların esnekliğidir. Tüm ücret ve fiyatların aşağı ve yukarı doğru esnek olması, ekonominin Walrasgil mikro genel denge analizi çerçevesinde, miktar ayarlamaları yanında fiyat ayarlamaları sonucu kısa dönemde dahi kendiliğinden tabii işsizlik oranında dengeye gelmesini sağlar.

5. Yarı Rasyonel ve/veya Rasyonel Beklentiler: Yeni Keynesgil Görüş

Yarı rasyonel ve gerçekçi bulmamalarına rağmen rasyonel beklentilerle çalışan modeller kuran Yeni Keynesgiller ise kısa dönemde orijine dış bükey, uzun dönemde ise (Histeresizi kabul edenler dışındakiler) yatay eksene dik bir Phillips eğrisinin varlığını kabul ederler. Phillips eğrisinin varlığı ve eğimi açısından Monetarist görüşle Yeni Keynesgil görüş aynı sonuca ulaşmaktadır. Ancak sonucun arkasındaki yorumlar ve varsayımlar çok farklıdır. Phillips ilişkisinin uzun dönemde ortadan kalkmasının nedeni Monetarist görüşte beklentilerdeki yanılığın düzeltilmesi, Yeni Keynesgil görüşte ise ücret ve fiyatların esnek hale gelmesidir (Sanchez, 2006).

6. Heterojen Beklentiler: Post Keynesgil Görüş

Keynes'in fikirlerini en iyi temsil ettiklerine inanan Post Keynesgiller, geleceğin belirsizliğini kabul ederler ve rasyonel beklentiler varsayımını gerçeklere aykırı bulurlar. Onlara göre, gerçek dünyada bireyler geçmiş bilgilerden hareketle geleceğe yönelik tahminler yaparlarken mevcut tüm bilgileri elde edememe güçlüğyle karşı karşıyadırlar. Yaşanmış tarihsel örneklerden hareketle geleceğin görülebileceğini, ekonomik sürecin tutarlılık ve düzenlilik içinde devam edeceğini varsaymak gerçekçi değildir. Bireylerin herhangi bir seçimlerinin bütün olası sonuçlarını açıkça belirleyebilmeleri ve bu sonuçlara ilişkin tercihlerini sıralayabilmeleri çok zordur (Gaiotti, 2008).

Post Keynesgiller heterojen beklentiler yanında ücret ve fiyatların rijitliği, yatırımların değişkenliği, paranın ve sözleşmelerin, ekonomik ve politik kurumların ekonomik hayata etkisi, para arzının endojenliği, mantıksal zaman yerine tarihsel zamanın geçerliliği, gelir dağılımının büyüme üzerine etkisi, dengesizliğin genel durum oluşu varsayımlarını kabul ederler. Tüm bu varsayımların birleşmesi sonucu

Post Keynesgil görüşte gerek kısa gerekse uzun dönemde orijine dış bükey Phillips eğrisinin varlığı kabul edilir.

7. Literatür Araştırması

Bu alt bölüm, Phillips Eğrisi'ne ilişkin literatürün taranması amacı ile hazırlanmıştır. Bu konudaki çalışmalar incelenirken bir sınıflandırmaya ihtiyaç duyulmuş ve çalışmalar Türkiye ekonomisi ve yabancı ülkelerin ekonomileri için yapılan çalışmalar olarak ikiye ayrılmış ve özet tablolar şeklinde ilgili literatür verilmeye çalışılmıştır. Bu bağlamda, Türkiye ekonomisi için yapılan çalışmalar Tablo 1'de sunulmuştur.

Tablo 1. Literatür için Özet Bilgiler (Türkiye Ekonomisi)

Çalışma	Hipotez	Dönem	Yöntem	Sonuç
Aşırım (1995)	KPC	1968-1994	Regresyon	Keynesyen Görüşü Destekleyici
Önder (2000)	PC	1969-1998	Hodrick ve Prescott Filtreleme	Kabul
Çetinkaya ve Yavuz (2002)	PC	1987-2001	Hodrick ve Prescott Filtreleme	Red
Uysal ve Erdoğan (2003)	PC	1980-2002	Regresyon	Kabul
Agenor ve Bayraktar (2003)	PC	1981-2001	Frekans Filtresi	Red
Domaç (2003)	PC	1990-2002	Regresyon	Kabul
Kuştepelı (2005)	PC	1980-2003	Regresyon	Red
Yazgan ve Yılmazkuday (2005)	PC	1988-2003	GMM	Kabul
Önder (2006)	PC	1987-2004	Çoklu Yapısal Kırılmalı Modeller	Red
Öğünç (2006)	PC	1988-2005	Kalman Filtresi	Kabul
Yaşar (2008)	PC	1987-2006	EKK	Kabul
Korkmaz (2010)	NKPC	1997-2006	EKK	Yeni Keynesyen Görüşü Destekleyici
Arabacı ve Eryiğit (2012)	PC	1991-2010	Regresyon	Kabul
Mangır ve Erdoğan (2012)	PC	1990-2011	regresyon	Red
Büyükakın (2008)	PC	-	-	Teorik Çalışma
Eroğlu (2004)	PC	-	-	Teorik Çalışma

Not: PC, Phillips Eğrisini; KPC, Keynesyen Phillips Eğrisini; NKPC, Yeni Keynesyen Phillips Eğrisini, EKK, En Küçük Kareler Yöntemini; GMM, Genelleştirilmiş Momentler Yöntemini ifade etmektedir.

Phillips Eğrisi ile ilgili yazında, Phillips Eğrisi'nin hangi yöntemlerle ve hangi matematiksel form esas alınarak modelleneceğine ilişkin çalışmalar oldukça geniş bir yer tutmaktadır. Bu çerçevede, yabancı ülke ekonomileri için yapılan çalışmalar ise Tablo 2'de sunulmuştur;

Tablo 2. Literatür için Özet Bilgiler (Yabancı Ülke Ekonomileri)

Çalışma	Hipotez	Ülke	Dönem	Yöntem	Sonuç
Clark ve Laxton (1997)	PC	ABD	1972-1996	Time Varying	Kabul
Eliasson (1999)	PC	Birden Çok ülke	1977-1997	Regresyon	Kabul
Vredin ve Warne (2000)	PC	Birden Çok ülke	1959-1998	VAR	Kabul
Beaudry ve Doyle (2000)	PC	Kanada	1980-1999	Hodrick Prescott Filtreleme	Kabul
Kichian (2001)	PC	Kanada	1972-1999	Time Varying	Kabul
Khan ve Zhu (2002)	PC	Birden Çok ülke	1948-1978	VAR	Kabul
Flaschel ve Krolzig (2003)	PC	ABD	1955-2001	Regresyon	Kabul
McNelis (2003)	PC	Birden Çok ülke	1988-2001	Sinir Ağları Modelleri	Avro Alanı için Kabul, ABD için Red
Emsen vd. (2003)	PC	Kırgızistan	1992-2001	Regres-yon	Kabul
Bhattarai (2004)	PC	OECD Ülkeleri	1970-2002	Panel Veri	Kabul
Mayes ve Viren (2004)	PC	Birden Çok ülke	1960-1999	Panel Veri	Kabul
Genberg ve Pauwels (2005)	NKPC	Hong Kong	1984-2002	GMM	Yeni Keynes-yen Görüşü Destekleyici
De Veirman (2006)	PC	Japonya	1998-2002	Kalman Filtresi	Kabul
Sanchez (2006)	PC	Japonya	1973-2005	GMM	Kabul
Martin ve Milas (2007)	PC	İngiltere	1992-2007	Regres-yon	Kabul
Gaiotti (2008)	PC	İtalya	1988-2005	Hausman Dışsallık T.	Kabul
Russel ve Banerje (2008)	PC	ABD	1952-2004	GMM	Red
Tambakis (2009)	PC	ABD	1986-2006	Regres-yon	Kabul
Musso vd. (2009)	PC	Euro Bölgesi	1970-2005	Time Varying	Kabul
Stimel (2010)	PC	ABD	1983-2000	Regres-yon	Kabul
Palley (2011)	PC	-	-	-	Teorik Çalışma
Altay vd. (2011)	PC	G8 Ülkeleri	2000-2009	Panel Veri	Kabul
Jung ve Yun (2013)	NKPC	ABD	1970-2005	VAR	Yeni Keynes-yen Görüşü Destekleyici
Daly ve Hobijn (2013)	PC	ABD	1986-2012	Regres-yon	Kabul

Not: PC, Phillips Eğrisini; NKPC, Yeni Keynesyen Phillips Eğrisini; GMM, Genelleştirilmiş Momentler Yöntemini ifade etmektedir.

8. Araştırmanın Amacı

Phillips Eğrisi ile ilgili uygulamalı çalışmaların sayısı her geçen gün artmaktadır. Son dönemde, eğrinin önemi yoğun bir şekilde tartışılmaktadır. Bununla birlikte, Türki-

ye açısından konuyu bu yönüyle ele alan çalışmaların sayısı sınırlıdır. Bu çalışma, Phillips Eğrisi analizinin Türkiye’de uygulanabilirliğini değerlendirmeyi amaçlamaktadır. Bir başka deyişle çalışma, Türkiye’de işsizlik ile enflasyon arasında bir trade off’un var olup olmadığını tespitini amaçlamaktadır.

9. Veri Seti, Yöntem ve Model

Çalışmada, işsizlik ve enflasyon arasındaki ilişki, 1970-2010 dönemi için incelenmiştir. Analizde, anılan dönem için altı aylık veriler kullanılmıştır. Çalışmada kullanılan veriler TÜİK kaynaklıdır. Analiz aşamasında Eviews programından yararlanılmıştır. Çalışmada işsizlik oranı değişkeni unp , enflasyon oranı değişkeni ise enf olarak tanımlanmıştır. En küçük kareler (EKK) yöntemine göre model tahmin edilmiştir. Çalışmada, zaman serilerinin sergilediği doğrusal olmayan hareketleri ortadan kaldırmak için serilerin logaritması alınmıştır.

Regresyon analizinin temel amacı ilgilenilen değişkendeki değişimleri, başka değişken ya da değişkenlerdeki değişimler tarafından açıklayabilmektir. Dolayısıyla ekonometrinin temel çözümlene aracıdır. Çalışmada, serilerin (enflasyon, işsizlik) düzey değerlerinde logaritmaları alınarak tahmin gerçekleştirilmiştir.

Çalışmada, Türkiye için model seçilirken Blanchard ve Gali’nin (2007) A.B.D ekonomisi için uyguladığı model ele alınmıştır. Söz konusu model şu şekildedir,

$$w = y + \theta ns + \epsilon; \quad (ns: \text{işsizlik oranı}, w: \text{enflasyon oranı}) \quad (1)$$

Söz konusu modelin modifiye edilmiş hali aşağıdaki gibidir,

$$\text{Lunp} = \alpha + \beta_1 \text{Lenf} + \epsilon; \quad (\text{Phillips eğrisi}) \quad (2)$$

Modelde yer alan kısaltmalar ise şu şekildedir;

Lenf: Tüketici fiyat endeksindeki artışlar Lenf değişkenini oluşturmaktadır.

Lunp: Logaritması alınmış yıllık işsizlik oranını ifade etmektedir.

Çalışmada, öncelikle serilerin durağan olup olmadığını tespit etmek için Birim Kök (ADF ve Zivot ve Andrews) testi yapılmıştır. Seriler arasında birlikte hareket etmenin ve seriler arasında uzun dönemli bir ilişkinin var olup olmadığını tespit etmek için eşbütünleşme testi (Engle-Granger) yapılmıştır. Model daha sonra EKK yöntemiyle tahmin edilmiştir.

10. Ekonometrik Analiz ve Elde Edilen Bulgular

Bu çalışmada, Türkiye için 1970 ile 2010 arası altı aylık verilerle zaman serisi analizi kullanılmıştır. Zaman serileri kullanılırken karşılaşılan problemlerden biri kullanılan verilerin durağan olup olmadıklarıdır. Değişkenler arasında ekonometrik olarak anlamlı ilişkiler kurulabilmesi için analizi yapılan serilerin durağan olması gerekmektedir. Analizi yapılan verilerin durağanlık şartı, zaman serilerinde sahte regresyon denilen durumun ortaya çıkmasını engellemek amacıyla yapılmaktadır. Sahte regresyon, değişkenlere ait zaman serilerinde trend bulunması ve ilişkinin gerçek olmaması durumunu ifade etmektedir (Tarı, 2005: 381).

Bu çalışmada, veriler arasındaki ilişkinin anlamlı olmasını temin etmek için ilk olarak durağanlık testi uygulanmıştır. Çalışmada kullanılan serilerin (enflasyon, işsiz-

lik) I(0) düzeyinde durağan olmadıkları tespit edilmiştir. Değişkenlerin durağanlıklarını incelemek amacıyla, Genişletilmiş Dickey-Fuller (ADF) testinden yararlanılmıştır. Durağanlaştırma işlemi sırasında fark alınırken genellikle trend ve sabit kaybolmaktadır (Tarı, 2005: 400). Bu nedenle, ADF testine sabit ve trend konulmamıştır. Durağanlık testi sonuçları Tablo 3’de gösterilmektedir.

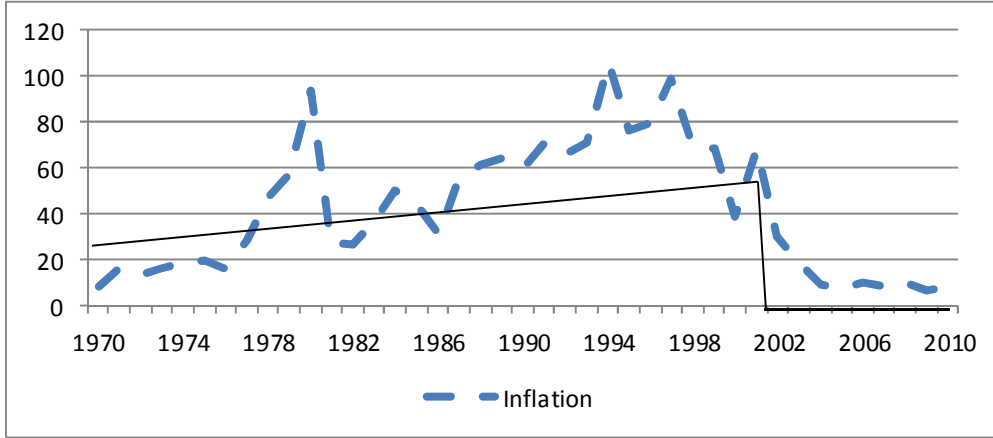
Tablo 3. ADF Birim Kök Testi Sonuçları (Phillips Eğrisi)

Değişkenler	ADF Test İstatistiği	Kritik Değer (%5)
Lenf	-0.0716	-3.8080
Lunp	-1.4206	-3.8080
Δ Lenf	-4.6873*	-3.8314
Δ Lunp	-4.7261*	-3.8314

Not: (*) ADF testi için MacKinnon kritik değerlerine göre serilerin %5 anlamlılık düzeyinde durağan olduğunu göstermektedir.

Hesaplanan test istatistiğinin mutlak değeri, seçilen anlamlılık düzeyinde MacKinnon kritik değerlerini aşıyor ise serilerin durağan olduğu sonucuna varılır. Serilerin düzey değerlerinde durağan olmadığı görülmektedir. Çünkü, ADF test istatistik değerleri, MacKinnon kritik değerlerinden mutlak değer olarak küçük çıkmıştır. Eğer durağan olmayan seri, birinci farkı alınarak durağan hale geliyorsa seri birinci dereceden durağandır denir ve $I(1)$ olarak ifade edilir (Şimşek, 2004: 43). Değişkenlerin tümü birinci dereceden $I(1)$ durağandır sonucuna ulaşılmıştır. Tablo 3’de birinci derece farkı alınmış Lenf ve Lunp değişkenlerinin ADF test istatistik değerleri, kritik değerden mutlak değer olarak büyük olduğu için değişkenlerin birim kök içermediği kanaatine varılmıştır.

Ekonometrik çalışmalarda serilerin durağanlık analizlerinin tamamıyla irdelenebilmesi için serilerdeki olası kırılmaların varlığının da araştırılması gerekmektedir. Bir zaman serisinin düzey ve eğiminde kırılmanın olması zaman serisinin yapısında belli bir dönemden (Tb) sonra gerek düzeyde gerekse eğimde bir kırılmanın meydana geldiği anlamı taşımaktadır (Sevüktekin ve Nargeleçekenler, 2010: 405). Grafik 1 ile gösterilen enflasyon değişkenine ait zaman serisine genel olarak bakıldığında, serinin 2002 yılına kadar ortalamasının sürekli olarak artma eğiliminde olduğu görülmektedir. Ayrıca, serinin 2002 yılından itibaren düzey ve eğiminde bir değişme (kırılması) olduğu ve bu yapının kırılmadan sonra belir aralıkta devam ettiği gözlenmektedir. Bu bağlamda enflasyon değişkenine ait zaman serisi dikkatlice incelendiğinde serisinin bir düzey ve eğim değişiminden kaynaklanan yapısal kırılma olduğu sonucu çıkarılabilmektedir. Grafik 1’deki ince düz çizgi uydurulan trend doğrusunu yansıtmaktadır.



Grafik 1: Düzey ve Eğim Değişimini Gösteren Enflasyon Serisi

Grafik 2 incelendiğinde işsizlik serisinin 1999 yılına kadar belli bir ortalama etrafında rassal bir yapı göstermektedir. Ancak, serinin eğiminde 2000 yılından itibaren bir kırılma olduğu ve bu değişimden sonra ise pozitif yönlü olarak artmaya başladığı gözlenmektedir. Bu açıklamalar ışığında enflasyon değişkenine ait seride bir eğim değişiminden kaynaklanan yapısal kırılma olduğu sonucuna varılabilmektedir. Grafik 2'deki ince düz çizgi uydurulan trend doğrusunu göstermektedir.



Grafik 2: Eğim Değişimini Gösteren İşsizlik Serisi

Kırılma zamanının bilinmediği ve herhangi bir noktada olduğunu varsayan Zivot-Andrews (1992) yaklaşımı, trend durağanlığı yansıtan alternatif hipotez için en fazla ağırlığı veren nispi kırılma (değişim) yansımasını tahmin etmeyi amaçlamaktadır.

Tablo 4: Zivot - Andrews Test Sonuçları

Değişkenler	Min. t-istatistiği	Prob.	T _b (Kırılma Dönemi)
Lenf _t	-4.805026 (0)	0.000205	2002
Lunp _t	-3.427418 (0)	0.005276	1999
ZA Kritik Değerleri	Model 1 (Düzy-Eğim)	Model 2 (Eğim)	
1%	-5.57	-5.34	
5%	-5.08	-4.93	
10%	-4.82	-4.58	

Not: Parantez içindeki rakamlar ZA yapısal kırılma için seçilen gecikme uzunluklarıdır. *% 5 düzeyinde anlamlı olan test değerleridir.

Değişkenlere uygulanan Zivot-Andrews (1992) birim kök testinin sonuçları Tablo 4'de yer almaktadır. Buna göre, Lenf ve Lunp değişkenlerine ait serilerin durağanlık durumları incelendiğinde, Tablo 4'den de görüleceği üzere ilgili serilerin yapısal kırılma dikkate alındığında dahi %5 önem düzeyinde durağan olmadıkları tespit edilmiştir. Bu sonuçlara göre Zivot-Andrews birim kök testinden elde edilen sonuçların serilerdeki yapısal kırılmaların geleneksel ADF birim kök testi sonuçlarını önemli ölçüde etkilemediği görülmektedir. Değişkenlerin kırılma dönemlerine bakıldığında ise ZA testi sonucu, modeldeki yapısal kırılma dönemi olarak Lenf değişkeni için 2002; Lunp değişkenlerine ait serisi içinde 1999 yılını işaret etmektedir. Bu bağlamda 1999 ile 2002 yıllarında yapısal kırılmaların (değişim) olduğunu ifade eden ZA testi sonuçları, Türkiye'nin tarihindeki önemli krizleri işaret etmektedir. Böylece değişkenlere ait serilerin birim kök incelemeleri tamamlandıktan sonra eşbütünleşme testine geçilmesi için sorun bulunmamaktadır.

Eşbütünleşme Testi;

Seriler arasında eşbütünleşme ilişkisini belirlemede yaygın olarak Engle-Granger (1987), Johansen-Juselius (1990) tarafından önerilen yöntemler kullanılmaktadır. Engle-Granger eşbütünleşme yöntemi, durağan olmayan iki serinin regresyonunun tahmin edilmesi suretiyle elde edilen hata terimlerinin durağanlığına bakmaktadır. Eğer hata terimleri serisi durağan ise, seriler arasında eşbütünleşme ilişkisinin var olduğu ifade edilmektedir. Bu yöntem, ikiden fazla değişken içeren modeller için tercih edilmemektedir. Çünkü, değişken sayısı üç veya daha fazla olduğu zaman birden fazla eşbütünleşme ilişkisi olabilir ve Engle-Granger yöntemi ile bunları ayırtırmak mümkün değildir. Ayrıca, kullanılan iki aşamalı yöntem hata yapma riskini de artırmaktadır (Kaya, 2006: 62).

Çalışmada eş-bütünleşmeyi sınamak amacıyla Engle-Granger eş-bütünleşme testi uygulanmıştır. Uygulama açısından Engle-Granger eş-bütünleşme testi oldukça

pratik bir yöntemdir. Bu testte sadece bir eş-bütünleşme vektörünün olduğu varsayımı yapılmaktadır, oysa bu varsayım ancak iki değişkenli bir sistem için geçerli olabilir. Ayrıca, çalışmada tek model ve sadece iki değişken kullanıldığı için Johansen eş-bütünleşme testine ihtiyaç duyulmamıştır.

Yapılan ekonometrik çalışmalarda genel olarak zaman serilerinin düzey halinde durağan olmadıkları görülmektedir. Çalışmadaki tüm değişkenlerin aynı mertebeden I(1) entegre olması, Engle-Granger eş-bütünleşme testini uygulayabilmenin temel koşulunu sağlamaktadır. Bu test vasıtasıyla, oluşturulan denklemde yer alan değişkenler arasında uzun dönemli ilişki olup olmadığı tespit edilmiştir.

Bu çalışmada, optimum gecikme uzunluğu SC (Schwarz) bilgi kriteri kullanılarak araştırılmıştır. Tablo 5 incelendiğinde uygun gecikme sayısının 0 olduğu görülmektedir.

Tablo 5: Gecikme Uzunlukları

Lag	LR	FPE	AIC	SC	HQ
0	NA	1.08e-06	-16.71	-16.56	-16.81
1	465.8872	3.61e-15	-10.92	-9.34	-10.44
2	36.3242	5.18e-15	-10.91	-8.89	-10.29
3	33.2814	5.83e-15	-10.99	-8.29	-9.43
4	23.1702	7.85e-15	-10.89	-6.19	-9.67

Not: LR: Olabilirlik oranı test istatistiği (%5 düzeyinde); FPE: Son tahmin hatası kriteri; AIC: Akaike bilgi kriteri; SC: Schwarz bilgi kriteri; HQ: Hannan-Quinn bilgi kriteri.

Engle-Granger eş-bütünleşme testine ilişkin sonuçlar Tablo 6'da gösterilmektedir.

Tablo 6: Engle-Granger Eşbütünleşme Test Sonuçları (Phillips Eğrisi)

Denklem	ADF Test İstatistiği Sonucu	Kritik Değer (%5)
$Lunp_t = \alpha + \beta_1 Lenf_t + \varepsilon_t$	-3.06	-4.61

Tablo 6'daki sonuçlar incelendiğinde, denklem eş-bütünleşik değildir. Çünkü, ADF test istatistiğinin mutlak değeri kritik değerinin altında kalmaktadır. Ele alınan seriler (Enflasyon, İşsizlik) arasında uzun dönemli bir ilişkinin varlığı görülmemektedir. Tablo'ya göre, ele alınan denklemdeki değişken çiftleri için uzun dönemde aralarında bir birlikteliğin olmadığı görülmektedir. Böylece Engle-Granger eşbütünleşme testi, enflasyon ile işsizlik arasında uzun dönemli bir ilişkinin olmadığını göstermektedir. Bu sonuç, uzun dönemde enflasyon ile işsizlik arasındaki ilişkinin (trade-off) ortadan kalktığı yönündeki teoriyi destekler niteliktedir. Değişkenler arasında uzun dönemli bir ilişkinin olmaması sebebiyle, kısa ve uzun dönemli ayarlama sürecini gösteren ve dinamik bir modele uyarlanan bir hata düzeltme meka-

nizması kullanılamaz (Paleologos ve Georgantelis, 1997: 238). Bu durumda yapılacak şey değişkenlerin fark değerleriyle modeli tahmin etmektir.

Tahmin sonuçları;

Engle-Granger eş-bütünleşme testinin sonucuna göre (bkz. Tablo 6) enflasyon ile işsizlik değişkenlerinin fark değerleriyle kurulan, ekonometrik denklem (3) aşağıdaki gibidir.

$$\Delta \text{Lunp} = \alpha + \beta_1 \Delta \text{Lenf} + \varepsilon_t \text{ (Phillips eğrisi)} \quad (3)$$

Modele ilişkin tahmin sonuçları aşağıda gösterilmektedir¹.

$$\Delta \text{Lunp} = 10.05 - 0.14 \Delta \text{Lenf} \quad (4)$$

(6.27)* (-4.40)*

$$R^2 = 0.82, F = 9,78, \text{ Prob. } F = 0.00, D.W. = 2.21$$

Tahmin sonuçlarına göre, değişkenlerin katsayıları istatistiki olarak anlamlı çıkmıştır. Ayrıca, model için yapılan eş-bütünleşme testi neticesine göre seriler arasında uzun dönemli bir ilişkiye rastlanmamasından dolayı tahminler serilerin farkları alınarak gerçekleştirilmiştir. Tahmin sonuçlarına bakıldığında yüksek belirlilik katsayısı çıktığı (0.82) ve F istatistiğinden yola çıkarak modelin genel olarak anlamlı olduğu görülmektedir. Sonuçlara göre enflasyondaki değişimin işsizliğe etkisi negatif tahmin edilmiştir. Buna göre enflasyon seviyesindeki yükseliş işsizliğin gerilemesine neden olmaktadır. Yani, enflasyondaki %1'lik artış işsizlikte %0.14'lük azalışa neden olmaktadır. Bu sonuç, Phillips Eğrisi'nin öngörüsüyle uyumaktadır. Enflasyonla işsizlik arasında ters yönlü bir ilişki tespit edilmiştir. Buradan, işsizliği azaltmanın bedeli enflasyonun artışına katlanmaktır sonucuna varılabilir. İktidar olma gücünü elinde bulunduran politikacılar yeniden iktidara gelebilmek için ya işsizliği azaltıcı politikalar uygulayacaklar ya da enflasyonu azaltıcı politikalar uygulamaya koyacaklardır. Politik iktidarlar, Phillips eğrisi varsayımı altında enflasyon ve işsizlik arasında tercihte bulunmaktadırlar.

11. Sonuç

Bir ekonomide ekonomik büyüme, işsizlik ve enflasyon önemli makro ekonomik göstergelerdendir. Ekonomide uygulanan politikaların istihdam sorununu çözücü ya da tölere edilebilir bir düzeye çekici ve aynı zamanda kalıcı istikrarın sağlandığı politikalar olmalıdır. Bir ülkede çalışma arzu ve iktidarında olanların iş bulabilme-leri ve aynı zamanda çalışan bu insanların refah düzeyinin düşmemesi yani belirli bir zaman diliminde elde ettiği gelire satın alabileceği mal ve hizmet miktarının azalmaması gerekmektedir. Politika yapıcılar veya ekonominin işleyişine yön veren

¹ (*): %5 önem düzeyinde anlamlılığı göstermektedir.

birimler politikalarını dizayn edip uygularken karşılaşmak zorunda kaldıkları ikilemleri toplumun bütün kesimlerini göz önünde tutarak minimum maliyet-maximum refah düşüncesi doğrultusunda çözmek zorundadırlar.

Ekonomik yazında istihdam ve enflasyon arasındaki ödünleşme tartışmaları ekonomistleri oldukça heyecanlandırmış akademik tartışmalara zaman zaman polemiklerin karışmasına sebebiyet vermiştir. İşsizliğin azaltılıp enflasyonun düşürülmesi politikacıların öncelikli hedefleri arasında yer almaktadır. Politikacılar bu hedefe varmak için Phillips Eğrisi'ni politize edebilmektedirler. Bu politize, Türkiye gibi görece istikrarın sağlanamadığı gelişmekte olan ülkelerde daha büyük boyutlarda izlenilmektedir.

Bir dönem reel politik olarak oldukça geniş bir yelpazede pratiği çokça yapılan ve iktisat yazınında yoğun tartışmalara neden olan Phillips Eğrisi konusundaki araştırmalar ve tartışmalar devam etmektedir. Politikacıların konunun yakıcı ve cezbedici yönüne karşı konulamaz ilgisi Phillips eğrisi tartışmalarının kuramsal çerçeveden daha fazla politik pratik düzleme taşınmasına neden olmuştur. Bugün birçok yönden transformasyona uğrayan ve farklı versiyonları söz konusu olan Phillips Eğrisi Türkiye'de pratik ve kuramsal anlamda taban bulmuş ve tartışıla gelmiş bir konudur.

Türkiye ekonomisinde bilhassa 1970'li yıllardan itibaren fiyatlar genel düzeyinde yaşanan aşırı derecede oynaklık ve çalkantılar, sürecin devamında yaşanan iktisadi istikrarsızlıklar çalışmanın kapsadığı dönemi belirlemede etkili olmuştur. Dolayısıyla bu dönemde ele alınan değişkenlerde herhangi bir kırılmanın olup olmadığını tespit etmek amacıyla Zivot-Andrews yapısal kırılmalı birim kök testi uygulanmıştır. Literatürde yapısal kırılmaların enflasyon ve işsizlik dinamikleri analizinin bir parçası olarak kabul edildiği görülmektedir. Zivot-Andrews test sonuçlarına göre enflasyon değişkeni için 2002 yılında, işsizlik değişkeni için ise 1999 yılında bir kırılmanın varlığına rastlanmıştır. Çalışma bu yönüyle, Türkiye'de yapılan diğer çalışmalara kıyasla farklılık sergilemekte, iktisat kuramındaki Phillips Eğrisi analizine ampirik anlamda muhtelif bir bakış açısı kazandırmaktadır.

Bu çalışmada, Keynesyen çerçevede oluşturulan model ile Türkiye'de Phillips Eğrisi'nin geçerliliği araştırılmış, oluşturulan modelde işsizlik ile enflasyon arasında bir ilişkinin bulunup bulunmadığı sınanmıştır. Yapılan eşbütünleşme testi sonucunda işsizlik ile enflasyon arasında uzun dönemli bir ilişkinin olmadığı tespit edilmiştir. Bu bağlamda, farkları alınarak tahmin edilen modelde işsizlik ile enflasyon arasında ters yönlü bir ilişkinin olduğu ve Phillips Eğrisi analizinin Türkiye için kısa dönemde geçerli olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Kaynaklar

- Agenor, P. R. ve Bayraktar, N. (2003), "Contractic Models of the Phillips Curve: Empirical Estimates for Middle-Income Countries", The World Bank Policy Research Working Papers, 3139.
- Altay, B. vd. (2011), "İşsizlik ve Enflasyon Oranları Arasındaki Nedensellik İlişkisi: G8 Ülkeleri Örneği", Afyon Kocatepe Üniversitesi, İİBF Dergisi, 13 (2), 1-26.
- Arabacı, Ö. ve Eryiğit, K. Y. (2012), "A Thresold Regression Estimation of Phillips Curve: Turkey Case", Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi, 7, 29-47.
- Aşırım, O. (1995), "Output Inflation Tradeoff: Evidence From Turkey. The Central Bank Of the Republic of Turkey", <http://www.econturk.org/Turkisheconomy/9506.pdf>.
- Ball, L. (1994), "What Determines the Sacrifice Ratio?", Monetary Policy, (ss. 155 – 193). Derleyen N.G. Mankiw. University of Chicago.
- Beaudry, P. ve Doyle, M. (2000), "What Happened to the Phillips Curve in the 1990s in Canada?", Bank of Canada, <http://www.bankofcanada.ca/en/res/wp/2000/beaudryfinal.pdf>.
- Bhattacharai R. K., (2004), "Unemployment-Inflation Trade-offs in OECD Countries: Lessons From Panel Data and Theories of Unemployment", <http://www.hull.ac.uk/php/ecskrb/uninfl.pdf>
- Blanchard, O. ve Gali, J. (2007), "Real Wage Rigidities and the New Keynesian Model", Journal of Money, Credit and Banking, 39 (1), 35-64.
- Büyükakın, T. (2008), "Phillips Eğrisi Yarım Yüzyıldır Bitmeyen Tartışma", İ. Ü. Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi, 39, 133-159.
- Clark, P. B. ve Laxton, D. (1997), "Phillips Curves, Phillips Lines and the Unemployment Costs of Overheating", IMF Research Department, (WP/97/17).
- Çetinkaya, A.A. ve Yavuz, D. (2002), "Calculation of Output-Inflation Sacrifice Ratio: The Case of Turkey", The Central Bank of the Republic of Turkey Research Department Working Paper, (11).
- Daly, M. C. ve Hobijn, B. (2013), "Downward Nominal Wage Rigidities Bend the Phillips Curve", Federal Reserve Bank of San Francisco Working Paper Series, 1-47.
- De Veirman, E. (2006), "Which Nonlinearity in the Phillips Curve? The Absence of Accelerating Deflation in Japan", Johns Hopkins University, <http://www.econ.jhu.edu/jobmarket/2005/deveirman/PaperJune23.pdf>. Department Working Paper, (11).

Domaç, İ. (2003), "Explaining and Forecasting Inflation in Turkey", Research and Monetary Policy Department Working Papers, No.6, Central Bank of the Republic of Turkey.

Eliasson, A. (1999), "Is the Short-Run Phillips Curve Nonlinear? Empirical Evidence for Australia, Sweden and the United States", Stockholm School of Economics, <http://swopec.hhs.se/hastef/papers/hastef0330.pdf>.

Emsen, S. vd. (2003), "Phillips Eğrisi Analizi ve Geçiş Ekonomilerinden Kırgızistan Üzerine Uygulama", G.Ü.İ.İ.B.F. Dergisi, 2, 81-99.

Engle, R. F., Granger, C. W. J., (1987), "Co-integration and Error Correction: Representation, Estimation, and Testing". *Econometrica*, 55, 251-76.

Eroğlu, Ö. (2004), "Phillips Eğrisi Üzerine Bir Yorum", Süleyman Demirel Üniversitesi İİBF Dergisi, 9 (1), 63-75.

Fisher, I. (1973), "I Discovered the Phillips Curve: A Statistical Relation between Unemployment and Price Changes", *The Journal of Political Economy*, 81 (2/1), 496 - 502.

Flaschel, P. ve Krolzig, H. (2003), "Wage and Price Phillips Curves An Empirical Analysis of Destabilizing Wage-Price Spirals", Nuffield College, <http://www.nuff.ox.ac.uk/economics/papers/2003/W16/PFHMIC3a.pdf>.

Gaiotti, E. (2008), "Has Globalization Changed the Phillips Curve? Firm-Level Evidence on the Effect of Activity on Prices", Munich Personal RePEc Archive, <http://mpra.ub.uni-muenchen.de/8389>.

Genberg, H. ve Pauwels, L. L. (2005), "An Open-Economy New Keynesian Phillips Curve: Evidence from Hong Kong", *Pacific Economic Review*, 10 (2), 261 – 277.

Hamilton, J. D. (2001), "A Parametric Approach to Flexible Nonlinear Inference", *Econometrica*, 68, 537–573.

Hansen, B., (1996), "Inference when a Nuisance Parameters Is not Identified under the Null Hypothesis", *Econometrica*, 64 (2), 413-430.

Hansen, B., (2000), "Sample Splitting and Threshold Estimation", *Econometrica*, 68 (3), 575-603.

Johansen, S., Juselius, K., (1990), "Maximum Likelihood Estimation and Inference on Cointegration With Application to the Demand for Money", *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 52, 169-210.

Jung, Y. ve Yun, T., (2013), "Inventory Investment and the Empirical Phillips Curve", *Journal of Money, Credit and Banking*, 45 (1), 201-231.

- Kaya, E. (2006), Kamu Harcamalarının Büyüme Üzerine Etkileri, Yüksek Lisans Tezi, Balıkesir.
- Khan, H. ve Zhu, Z. (2002), "Estimates of the Sticky-Information Phillips Curve for The United States, Canada, and the United Kingdom", Bank of Canada Working Paper, 19.
- Kichian, M. (2001), "On the Nature and the Stability of the Canadian Phillips Curve", Bank of Canada Working Paper, 4.
- Korkmaz, S. (2010), "Yeni Keynesyen Phillips Eğrisinin Türkiye'ye Uygulanması", ZKÜ Sosyal Bilimler Dergisi, 6, (11), 141-162.
- Kuştepelı, Y. (2005), "A Comprehensive Short-Run Analysis of a (Possible) Turkish Phillips Curve, Applied Economics, 37, 581-591.
- Mangır, F. ve Erdoğan, S. (2012), "Türkiye'de Enflasyon ile İşsizlik Arasındaki İlişki (1990-2011)", Finans Politik & Ekonomik Yorumlar Dergisi, 49 (570), 77-98.
- Martin, C. ve Milas, C. (2007), "Monetary Policy and the Hybrid Phillips Curve", Keele Economics Research Papers, (2007/12).
- Mayes, D. ve Virén, M. (2004), "Pressures on the Stability and Growth Pact from Asymmetry in Policy", Journal of European Public Policy, 11 (5), 781 – 797.
- Mcnelis, P. D. (2003), "Nonlinear Phillips Curves in the Euro Area and USA? Evidence from Linear and Neural Network Models", IEEE. <http://ieeexplore.ieee.org/iels5/8512/2690101196254.pdf?arnumber=1196254>.
- Musso, A. vd. (2009), "Instability and Nonlinearity in the Euro-Area Phillips Curve", International Journal of Central Banking, 181-212.
- Öğünç, F. (2006), "Estimating the Neutral Real Interest Rate for Turkey by Using an Unobserved Components Model", (Orta Doğu Teknik Üniversitesi, İstatistik Bölümü, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Ankara.
- Önder, A. O. (2006), "The Stability of the Turkish Phillips Curve and Alternative Regime Shifting Models", Ege University Working Papers in Economics, (06/02).
- Önder, Ö. (2000), "Phillips Curve in Turkey", Yönetim ve Ekonomi Dergisi, 6, 263-270.
- Paleologos, J. M. ve Georgantelis, S. E. (1997), "Does the Fisher Effect Apply in Greece a Cointegration Analysis", Economia Internazionale, 2, 238.
- Palley, T. (2011), "The Economics of the Phillips Curve: Formation of Inflation Expectations Versus Incorporation of Inflation Expectation", Macroeconomic Policy Institute, Working Papers, 4.

Phillips, A.W. (1958), "The Relation between Unemployment and the Rate of Change of Money Wage Rates in the United Kingdom", 1861 – 1957. *Economica New Series*. 25 (100), 283 - 299.

Russell, B. ve Banerjee, A. (2008), "The Long-Run Phillips Curve and Non-Stationary Inflation", *Journal of Macroeconomics*, 30, 1792-1815.

Samuelson, P. M., Solow, R. M. (1960), "Analytical Aspects of Anti-Inflation Policy", *The American Economic Review*, 50 (2), 177-194.

Sanchez, D. A. (2006), "A New Keynesian Phillips Curve for Japan. Federal Deposit Insurance Corporation", http://www.fdic.gov/bank/analytical/cfr/2006/June/cfrss_JPNKPC_06.pdf.

Savaş, V. (1984), *Keynezyen İktisat Yıkılırken (Makro Teori'de Bunalım)*, İstanbul: Fatih Yayınevi Matbaası.

Snowdon, B., Vane, H., Wynarczyk, P. (1995), "A Modern Guide to Macroeconomics An Introduction to Competing Schools of Thought", England: Edward Elgar Publishing Company, 156.

Solow, R. M. (1982), "The Citizen's Guide: The Trade-Off View." (İç.) Ed. Martin N.Baily and Arthur M.Okun. *The Battle Against Unemployment and Inflation*. 3rd Ed. Norton&Company. New York.

Stimel, D. (2010), "Choice of Aggregate Demand Proxy and its Affect on Phillips Curve Nonlineraty: U.S. Evidence", *Economics Bulletin*, 30 (1), 1-14.

Sevüktekin, M. ve Nargeleçekenler, M. (2010), *Ekonometrik Zaman Serileri Analizi - Eviews Uygulamalı*, Nobel Yayın Dağıtım.

Şimşek, M. (2004), "Türkiye'de Kamu Harcamaları ve Ekonomik Büyüme, 1965-2002", *Atatürk Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi*, 18 (1-2), 37-52.

Tambakis, D. N. (2009), "Optimal Monetary with a Convex Phillips Curve", *The B. E. Journal of Macroeconomics*, 9 (1), 1935-1960.

Tarı, R. (2005), *Ekonometri*, 3. Baskı, Avcı Ofset, İstanbul.

Ulusoy, A. (2012), *Maliye Politikası*, Parkkitap, İstanbul.

Uysal, D. ve Erdoğan S. (2003), "Enflasyon ile İşsizlik Oranı Arasındaki ilişki ve Türkiye Örneği (1980-2002)", *Selçuk Üniversitesi, İİBF Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 35-47.

Vredin, A. ve Warne, A. (2000), "Unemployment and Inflation Regimes", *Sveriges Riksbank (Central Bank of Sweden) Working Paper Series*, (107).

Yaşar, P. (2008), "Alternatif Hasıla Açığı Tahmin Yöntemleri ve Phillips Eğrisi: Türkiye Üzerine Bir Çalışma", *DPT Uzmanlık Tezleri*, Ankara.

Yazgan, M. E. ve Yilmazkuday, H. (2005), "Inflation Dynamics of Turkey: A Structural Estimation", *Studies in Nonlinear Dynamics & Econometrics*, 9 (1).

Zhang, L. H. (2001), "Sacrifice Ratio with Long-Lived Effects", The Johns Hopkins University Department of Economics Economics Working Paper Archive, (44) <http://www.econ.jhu.edu/pdf/papers/all4202001.pdf>.

Zivot, E. ve Andrews, D. W. K. (1992), "Further Evidence of Great Crash, the Oil-Price Shock and the Unit Root Hypothesis", *Journal of Business and Economic Statistics*, 10 (3), 251-270.

http://www2.econ.iastate.edu/classes/econ102/bishnu/short_note.pdf, *Macroeconomics 102*, erişim tarihi, 01.05.2013.

Keşifsel Satın Alma Eğilimleri ve Bu Eğilimlerin Plansız, Kompulsif ve Hedonik Satın Alma Tarzlarıyla Olan İlişkisinin İncelenmesi

Semih OKUTAN

Arş. Gör., Sakarya Üniversitesi, İşletme Fakültesi
okutan@sakarya.edu.tr

Buket BORA

Arş. Gör., Sakarya Üniversitesi, İşletme Fakültesi
bbora@sakarya.edu.tr

Remzi ALTUNIŞIK

Prof. Dr., Sakarya Üniversitesi, İşletme Fakültesi
altunr@sakarya.edu.tr

Keşifsel Satın Alma Eğilimleri ve Bu Eğilimlerin Plansız, Kompulsif ve Hedonik Satın Alma Tarzlarıyla Olan İlişkisinin İncelenmesi

Özet

Bu çalışmanın amacı, Türkçe pazarlama literatüründe yeterince yer bulamamış olan keşifsel satın alma davranışını boyutsal açıdan ele alarak, bu davranış eğilimiyle benzer özelliklere sahip olan plansız, kompulsif ve hedonik satın alma davranışları arasındaki ilişkiyi incelemektir. Bu amaçla geliştirilen anket formu 360 tüketiciye uygulanmış ve keşifsel satın alma davranışı eğiliminin boyutları belirlenmiştir. Bu boyutlar ışığında kümeleme analizi yapılarak buradaki tüketicilerin özellikleri ortaya konulmaya çalışılmıştır. Bunu takiben, tüketicilerin keşifsel satın alma eğilimleriyle satın alma tarzları arasındaki ilişki araştırılmıştır. Analiz sonuçlarına göre keşifsel satın alma eğilimi sergileyenler ve sergilemeyenler arasında satın alma davranışı bakımından anlamlı farklılıklar bulunmaktadır. Keşifci/yenilikçi tüketiciler diğer tüketici grubuna kıyasla daha fazla plansız ve hedonik satın alma eğilimi gösterirken, kompulsif satın alma davranışı sergileyen tüketici grubunda ise keşifsel eğilimlerin görece daha az olduğu gözlenmiştir.

Anahtar Kelimeler: Keşifsel Satın Alma, Hedonik Satın Alma, Plansız Satın Alma, Kompulsif Satın Alma, Keşifsel Bilgi Arama.

A Study On Exploratory Buying Behavior Tendencies and Its Relationship With Impulsive, Compulsive and Hedonic Buying

Abstract

In this study, we try to examine factor structure of consumers' exploratory buying behavior tendencies, which is relatively less studied area of consumer behavior in Turkey. Also, the relationship between exploratory buying tendencies and shopping styles (impulse, compulsive and hedonistic buying) with common motivations. To this end, a survey of 360 people was carried out in order to determine factors of exploratory buying tendencies. In order to identify the attributes of people with exploratory buying behavior was examined via factor analysis and cluster analysis. Also, the relationships between consumers' exploratory buying tendencies and various buying styles were examined. Findings indicated the existence of differences between those who have a tendency for exploratory buying behavior and those who do not. Consumers with exploratory buying tendencies tend to have higher possibility of impulse and hedonistic buying behavior compared to those who are prone to compulsive buying behaviors.

Keywords: Exploratory Buying Behavior, Hedonistic Buying, Impulse Buying, Compulsive Buying, Exploratory Information Seeking.

1. Giriş

Yoğun rekabetin yaşandığı günümüz iş dünyasında işletmeler, geleceklerini teminat altına alabilmek için bugün kazandıkları gelirlerin yaklaşık üçte birini yeni ürünlerden kazanmak zorundadır. Ancak, yeni ürünlerle ilgili araştırmalar, pazara sunulan yeni ürünlerin büyük çoğunluğunun (% 70-80) daha başlangıçta başarısız olduğunu ortaya koymaktadır. Başarısızlığın sebepleri arasında pazar segmentinin küçük olması, ürünün kalite sorunu yaşaması, kötü konumlandırma, yetersiz bütçe, pazara girişte kötü zamanlama ve zayıf pazarlama karması, vb. çok sayıda sebep sayılmaktadır. Sebebi ne olursa olsun, işletme açısından kritik bir öneme sahip olan yeni ürünlerin pazara girişteki başarı oranlarının mutlaka iyileştirilmesi gerekmektedir.

Pazarlama yazınında yeni ürünlerin pazara giriş sürecini ele alan çalışmalar incelendiğinde, konunun iki açıdan ele alınmakta olduğu görülmektedir (Schiffman ve Kanuk, 2010). Bunlardan birincisi konuyu makro bir bakış açısıyla ele almayı tercih etmekte olup, yeni ürünün (inovasyonun) kaynağından tüketimine *yayıma* süreciyle ilgilenmektedir. İkinci bakış açısı ise daha çok mikro bir bakış açısıyla konuya yaklaşmayı tercih etmekte olup, tüketici nezdinde yeni ürün veya hizmetin kabul edilmesi ya da reddedilmesi aşamalarına odaklanan *adaptasyon* sürecine vurgu yapmaktadır (Arnould vd., 2002). Difüzyon eğrisi olarak da adlandırılan yeniliklerin tüketicilerce benimsenmesi (adaptasyonu) sürecinde tüketiciler beş grupta (yenilikçiler, erken benimseyenler, erken çoğunluk, geç kalan çoğunluk ve ağır hareket edenler) incelenmektedir (Robertson, 1981). İlk grupta yer alan yenilikçiler, yeniliklerin ve yeni ürünlerin pazarda yayılmasında önemli rol oynamaktadırlar. Dolayısıyla bu grup tüketicilerin davranışlarının anlaşılması, yeni ürün ve markaların pazardaki benimsenme sürecini kısaltabilecek ve ürünlerin başarılı olmalarına katkı sağlayabilecektir.

Pazarlama ve yeni ürün yazınında, yeni ürünlerin tüketicilerce benimsenmesi ve tüketici yenilikçiliği bağlamında karşımıza çeşitli kavramlar çıkmaktadır. Yenilikçilik bağlamında sosyal yenilikçilik (adaptasyon hızı) ve bireysel yenilikçilik (yeniliğe yönelik cazibe) gibi iki kavramın yer aldığı görülmektedir. Bu çalışma açısından da öneme sahip olan tüketicilerin bireysel yenilikçilik eğilimlerinin, yeni ürünlerin pazarda geniş kitlelerce benimsenmesinde yönlendirici bir rol oynadığı düşünülmektedir. Literatürde tüketici yenilikçiliğini değerlendirmeye yönelik çeşitli çalışmalar bulunmaktadır (Venkatraman ve Price, 1990; Goldsmith ve Hofacher, 1991; Manning vd., 1995; Leavitt ve Walton, 1988; Price ve Ridgway, 1983).

Tüketicilerin bireysel yenilikçilik eğilimlerinin ortaya konmasında tüketicilerin satın alma esnasında sergiledikleri yeniliklerin keşfine yönelik veya yeni ürünleri deneme amaçlı olarak yaptıkları alışveriş davranışlarının irdelenmesi yararlı olacaktır. Bu çalışma bağlamında kullanılan *keşfedici satın alma eğilimleri* kavramı literatür-

de, “alışverişlerde risk alma, yenilik arama ve çeşitli ürün tercihlerinde bulunma” olarak tanımlanmaktadır. Bu eğilimi yüksek olan tüketicilerin sıradan bir tüketiciye kıyasla, pazarda yeni olan ürünleri satın alma, vitrinleri gezme ve diğer tüketiciler ile tüketim deneyimleri hakkında sohbet etme davranışlarını gösterme konularında daha aktif oldukları ifade edilmektedir (Baumgartner ve Steenkamp, 1996: 124-125; Raju, 1980: 278-279). Benzer bir kavram ise tüketici yenilikçiliği (innovativeness) ve yeniliğin tüketilmesi olup, kavramın tanımına ilişkin hemfikir olunan bir tanım olamamakla birlikte, yeni ürünlerin diğer tüketicilerden daha hızlı, daha çok ve daha sık satın alınması ve tüketilmesi eğilimi olarak tanımlanmaktadır (Roehrich, 2004).

Literatürde tüketicinin yenilikçi eğilimleri ile satınalma tarzları arasında bir etkileşimin olduğu öne sürülmektedir. Yenilikçi eğilimi yüksek olan tüketicilerin, özellikle rasyonel olmayan satın alma tarzları içerisinde değerlendirilen, plansız satınalma, kompulsif ve hazcı satınalma tarzlarını daha fazla tercih etme temayülünde olacakları düşünülmektedir. Plansız satın alma bir tüketicinin durup dururken bir ürünü satın almak için güçlü ve aralıksız bir şekilde istek duyması ve aniden karar verip satın alması olarak adlandırılırken (Rook, 1986; Rook, 1987: 196; Rook ve Fisher, 1995; Beatty ve Ferrell, 1998), kompulsif satın alma, kişinin dürtüsel olarak satın alma güdüsünü hissederek bu güdüyü denetleyememesi sonucunda ortaya çıkar (Valence vd., 1988; O’guinn ve Faber, 1989; Desarbo ve Edwards, 1996). Hedonik satın alma tarzında ise ürünün ne olduğundan çok, neyi temsil ettiği, taşıdığı ve yarattığı imaj önemlidir (Batra ve Athola, 1991; Hausman, 2000). Duygusal motivasyonun daha etkin olduğu bu üç alışveriş tarzında tüketicinin keşifsel satın alma eğiliminin etkili olacağı açıktır.

Bu çalışmanın amacı, keşifsel satın alma eğiliminin çeşitli satın alma tarzlarıyla olan etkileşimini incelemektir. Bu amaç doğrultusunda cevap aranan araştırma soruları şunlardır.

- 1) Yabancı literatürde ortaya konmakta olan keşifsel satın alma eğilimlerinin ülkemiz şartlarında geçerliliği var mıdır?
- 2) Tüketicileri keşfedici satın alma eğilimleri açısından kategorize etmek mümkün müdür?
- 3) Kişinin keşfedici satın alma eğilimi ile diğer satın alma tarzları (plansız, kompulsif ve hedonik) arasında bağlantı kurulabilir mi?

2. Keşfedici Satın Alma Eğilimi

Türkçe pazarlama ve tüketici davranışları yazınında tüketici davranışlarına yönelik çok sayıda çalışma olmasına karşın tüketicilerin keşifsel satınalma eğilimlerine yönelik bir çalışmaya rastlamak mümkün olamamıştır. Ancak uluslararası yazında tüketicilerin keşifsel satınalma davranışlarını inceleyen çeşitli çalışmalar bulunmaktadır. Raju (1980) tarafından ortaya konan keşfedici satın alma eğiliminin bo-

yutları; *tekrarlanan davranış eğilimi, yenilikçilik, risk alma, alışverişte keşfetme, kişiler arası iletişim, marka değiştirme ve bilgi arama* olarak sıralanmaktadır. Baumgartner ve Steenkamp (1996) ise geliştirdikleri keşfedici satın alma davranışı eğilimleri (EBBT- Exploratory Buying Behavior Tendency) ölçeğinde bu boyutları keşfedici bilgi arama (EIS- Exploratory Information Seeking) ve keşfedici satın alma (EAP -Exploratory Acquisition of Products) olarak iki boyuta indirgemıştır. Keşifsel bilgi arama davranışı bilişsel, keşifsel satın alma davranışı ise duygusal dürtülerle gerçekleşir (Legohérel, 2009). Ürün satın almada yenilikçilik, çeşitlilik arama, marka değiştirme, eğlence amaçlı alışveriş ve bilgi arama davranışı gibi aktiviteler tüketici satın alma sürecindeki keşfedici eğilimlerin göstergeleridir. Keşfedici satın alma eğilimi gösteren tüketicilerin en belirgin özellikleri arasında meraklan kaynaklanan satın alma davranışı, çeşitlilik arama, özgün olma, başkalarının deneyimlerine özenme ve risk alma/yenilikçilik gibi davranışlar yer almaktadır. Meraktan kaynaklanan davranış içgüdüsel sebeplerle bilgiye ulaşma isteği olarak tanımlanabilir, spesifik ve çok yönlü olmak üzere iki farklı çeşidi mevcuttur (Berlyne, 1960). Meraktan kaynaklanan spesifik davranışı tetikleyen uyarıcı tektir ve keşfedici bilgi arama davranışı kişiler arası iletişim ve alışveriş boyutlarını da içermektedir. Meraktan kaynaklanan çok yönlü davranış ise birçok uyarıcıdan etkilenir (Orth ve Bourrain, 2005).

Çeşitlilik arama, marka ya da mağaza seçimlerinde alternatifler oluşturmak amacıyla satın alma davranışında bulunma anlamına gelmektedir. Çeşitlilik arayan tüketici alışkanlıkların ötesinde yeni marka ve ürünleri tercih etme eğilimi gösterir. Keşifsel satın alma ve çeşitlilik arama arasında duygusal ve bilişsel dürtü ihtiyacının kaynağı bakımından güçlü bir ilişki vardır (Raju, 1980; Steenkamp ve Baumgartner, 1992). Çeşitlilik arama davranışı keşfedici satın alma davranışının bir belirleyicisi olmasının yanında karar verme stratejileri, durumsal ve normatif değişkenler (Belk, 1975), mevcut ürün/markadan memnuniyetsizlik ve rastgele süreçlerin bir sonucu olarak da karşımıza çıkabilir (Hoyer ve Ridgway, 1984).

Risk alma konusu tüketici davranışlarında özellikle sonuçların belirsizliğine karşın tüketicinin satın alma eyleminde bulunması anlamına gelmektedir (Steenkamp ve Baumgartner, 1992). Bazı tüketiciler sonuçların belirsizliğine rağmen risk almayı tercih ederken, bazıları ise riske karşı son derece hassas davranıp riskten kaçınırlar.

Yenilikçilik ise bireyin diğer tüketicilere kıyasla yeniliğe ve yeni ürünlere karşı daha meraklı olması ve yeni ürünleri deneme ve kullanma konularında nispeten daha erken adapte olması olarak açıklanabilir. Yeni bir mal ya da hizmeti denemek içerisinde barındırdığı risk unsurları sebebiyle keşfedici bir tüketici davranışı olarak sınıflandırılabilir. Yenilikçilik davranışı üç farklı şekilde kendini gösterebilmektedir. Birincisi, yeni ürünlere ilişkin bilgi toplama ve araştırma yapma konusudur. İkincisi ise yeni ürünlerin benimsenmesi ve kabul edilmesi şeklindedir. Üçüncüsü ise ürünün kullanımına ilişkin farklı şekillerin keşfedilmesi veya ürünün farklı amaçlar ve

bağlamlarda kullanılması eğilimidir. Dolayısıyla, keşifsel satın alma eğilimi hem bilişsel hem de duygusal seviyede kendini tüketim sürecinde farklı şekillerde gösterebilmektedir. Özellikle de tüketim ve kullanım bağlamında heyecan ve tüketim deneyiminin sebep olduğu haz duygusu, keşifsel satın alma eğiliminin gerçekleşmesinde rol oynayabilir.

3. Satın Alma Tarzları

Tüketici davranışları yazını tüketicilerin satın alma sürecinde değişik şekillerde ve tarzlarda alışveriş yapmakta olduklarını ortaya koymaktadır. Bu farklılığın ardında, başta kişisel özellikler olmak üzere, çok sayıda sebebin olduğu görülmektedir. Geleneksel tüketici davranış modellerine göre tüketici rasyonel davranışlar sergileyen bir karar verici olarak nitelenmektedir. Ancak araştırmalar tüketicilerin alışverişlerde sadece rasyonel dürtülerle değil, çoğu zaman duygusal dürtülerin etkisi altında kalarak plansız, hedonik ve kompulsif satın alma davranışlarda bulduklarını ortaya koymaktadır. Bu çalışmada, özellikle keşifsel satın alma eğilimi ile benzerlikler sergileyen hedonik, plansız ve kompulsif satın alma davranışları arasındaki ilişki incelenmeye çalışılmaktadır.

3.1. Hedonik (Hazcı) Satın Alma

Hedonik tüketim; arzu ve fantezilerle karışık, yarı hayali ve arzulanmanın süreklilik gösterdiği, tatmin olmanın mümkün olmadığı bir tüketim şeklidir. Hedonik tüketimde duyulardan çok duygularla hareket etme eğilimi vardır. Hedonik tüketimde haz ve mutluluk sağlayan şey, tüketicinin arzuladığı ürüne ulaşamamasıdır. Tüketici arzuladığı ürüne ulaştığı takdirde, o ürüne karşı hazı ortadan kalkıp, yeni arayışlar içerisine girmektedir. Böylece tüketmeye dair sürekli bir döngü gerçekleşir. Bu yüzden de tüketim yapmayı düşünmek, tüketim yapmaktan daha önemlidir (Özcan, 2007: 48; Yanıklar, 2006: 33).

Odabaşı (2006: 116)'na göre hedonik tüketim; "nesnel varlıklar olarak değil, öznel semboller" olarak tanımlanır. Ürünün ne olduğundan çok, neyi temsil ettiği, taşıdığı ve yarattığı imaj önemlidir. Bu yüzden hedonik tüketim, tüketicinin neyi gerçek olarak bildiğine değil, gerçeğin nasıl olmasını istediğine bağlıdır.

3.2. Plansız Satın Alma

Bir tüketicinin durup dururken bir ürünü satın almak için güçlü ve aralıksız bir şekilde istek duyması ve aniden karar verip satın alması olarak adlandırılan plansız satın alma (Rook, 1987: 196), bazı hedonik bileşenler içermektedir (Weinberg ve Gottwold, 1982; Rock ve Hoch, 1985; Cobb ve Hoyer, 1986; Rock, 1987; Piron, 1991; Rock ve Fisher; 1995). Bunun da ötesinde plansız satın almada yenilikleri deneme ve yeni ürünleri tüketme ve kullanmaya yönelik dürtünün de güçlü bir şekilde etkili olduğu ifade edilmektedir. Plansız satın alma ile çeşitlilik arama davranışı benzer dürtülerle şekillenmekte ve benzer kişilik özelliklerinden beslenmek-

te olsa da aralarında farklılıkların olduğu literatürde ortaya konmaktadır (Zuckerman, 2000). Plansız satın alma eğilimleri yüksek olan tüketicilerin alışveriş sırasında üzerinde fazla düşünmeden, anlık, aceleci ve hareketli davranmalarının yanı sıra yeni ve beklenmedik satın alma fikirlerine açık oldukları söylenebilir (Rock ve Fisher, 1995).

Plansız satın alma hiç umulmadık bir biçimde kendiliğinden gerçekleşir ve tüketiciyi hemen satın almaya güdüler. Tüm ürünler plansız satın alma davranışıyla satın alınabileceği gibi her tüketici de şu veya bu şekilde az veya çok plansız satın alma davranışını sergileyebilir (Sharma vd., 2010). Benzer şekilde çeşitlilik arama davranışı da herkes tarafından yapılabilecek bir davranış olup, doğrudan belirli ürün grubuna veya kişilik özelliklerine bağlı olmadan da gerçekleşebilir. Hatta bazı durumlarda durumsal faktörler ve tüketim konteksti de bu tür davranışların ortaya çıkmasında rol oynayabilmektedir. Stern'e (1962: 61-62) göre, tüketicileri plansız satın alma davranışına iten dokuz faktör bulunmaktadır. Bunlar; düşük fiyat, ürün için marjinal ihtiyaç, kitlesel dağıtım, self-servis, kitlesel reklam, seçkin mağazalarda sergilenme, kısa ürün ömrü, ürünün boyutunun küçük olması veya ürünün hafif olması ve depolama kolaylığıdır.

3.3. Kompulsif Satın Alma

Kompulsif satın alma davranışı ise kişinin dürtüsel olarak satın alma güdüsünü hissederek bu güdüyü denetleyememesi sonucunda ortaya çıkan ve kişiyi maddi yönden zor durumda da bırakabilen bir bozukluk olarak tanımlanmaktadır (Tamam vd., 1998: 224). Faber ve O'Guinn (1989: 148) kompulsif satın almanın, "kontrol edilemez bir dürtü veya arzunun harekete geçirdiği bir duyguyu hissetmek için, bir nesneyi kullanmak için veya bir olaydan deneyim elde etmek için bireyin tekrarladığı bir davranış olduğunu, bireye ve çevresindekilere zarar verdiğini" belirtmişlerdir. Kompulsif tüketici davranışları bağımlılık yapıcı davranışlar ile benzer belirtiler göstermektedir ve böylece kompulsif tüketimin bağımlılık içerdiğini ifade edilmektedir (Faber vd., 1987: 132).

Bireyleri kompulsif tüketiciler olmaya iten faktörler arasında kişinin psikolojik durumu ve içinde bulunulan çevrede statü sahibi olma, bir gruba ait olma gibi istekler yer almaktadır. Eğer kişinin kendine güveni azsa, bu eksikliğini sürekli satın alma davranışı göstererek gidermeye çalışmaktadır. Satın alma davranışından sonra bireyde bir rahatlama gözlenir ancak, başlangıçtaki olumlu duyguların yerini bir süre sonra suçluluk ve pişmanlık duygusu alır (Faber ve O'Guinn, 1992). Ayrıca, kompulsif tüketimin tetiklenmesinde meydanın rolü de oldukça fazladır.

Farklı satın alma tarzlarına ilişkin yukarıdaki tanımlar incelendiğinde, bu tanımlamalarda bahsi geçen tüketici özelliklerinin keşfedici satın alma eğilimi gösterenlerle benzer yönleri olduğu görülebilir. Başka bir ifade ile bu üç satın alma davranışına yatkın olan tüketiciler keşfedici satın alma davranışının boyutları olan yenilik

arama, çeşitlilik arayışı, özgün olma, risk alma ve meraktan kaynaklanan davranışları sergileyebilirler. Hedonik tüketicilerin haz ve mutluluk duygularını tatmin etmek amacıyla, risk vb. unsurları göz ardı ederek yeni arayışlar içerisine girmeleri, plansız tüketicilerin yeni ve beklenmedik satın alma fikirlerine açık olması, kompulsif tüketicilerin ise dürtüsel olarak hissettikleri satın alma hissini ne olursa olsun tatmin etme istekleri keşfedici eğilimlerle ortak özellikler taşımaktadır.

4. Yöntem

Araştırma konusuyla ilgili olarak Türkçe yazında çok kısıtlı sayıda çalışmaya rastlanması sebebiyle çalışmanın hem keşifsel hem de tanımlayıcı nitelikte çalışmaların birlikte kullanıldığı bir karma yaklaşımla ele alınmasının uygun olacağı kanaatine varılmıştır. Tüketicilerin keşfedici satın alma davranışına yönelik olarak yerli pazarlama ve tüketici davranışları yazınında Baumgartner ve Steenkamp (1996) tarafından geliştirilen ölçeklerin kullanıldığı bir çalışmaya rastlamak mümkün olmadığından çalışmanın keşfedici niteliği ön plana çıkmaktadır. Buna bağlı olarak analiz sonuçları ve bulgular da keşifsel bir mantıkla irdelenmeye çalışılmıştır. Keşifsel satınalma davranış sergileme eğilimleri ile genel anlamdaki hedonik (hazcı) satınalma, plansız satınalma ve kompulsif satınalma davranışları arasındaki ilişkinin incelenmesi ise çalışmayı tanımsal bir çerçeveye sokmaktadır.

Bu çalışmada veri toplama aracı olarak anket uygulaması yapılmıştır. Anket üç kısımdan oluşmaktadır. Birinci kısımda tüketicilerin keşfedici satınalma eğilimlerini ortaya konmak amaçlı kullanılan yedili Likert ölçeği kullanılmıştır. Söz konusu ölçek, ağırlıklı olarak, orijinalinde Raju (1980) tarafından keşifsel tüketici davranış eğilimlerini belirlemeye yönelik olarak geliştirilmiş olan otuz dokuz ifadeden oluşan soru bataryasına dayanmaktadır. Burada tüketicilerin riskli, yenilikçi ürün seçimleri, “çeşitlilik isteği değişken satın alma” ve “tüketim deneyimleri” eğilimlerini ortaya koyan keşifsel satın alma boyutu ile “tüketimle ilgili bilgi arama eğilimleri” ortaya koyan keşifsel bilgi arama boyutuna ilişkin ifadeler kullanılmıştır.

İkinci kısımda, tüketicilerin satın alma tarzlarını değerlendirmek amacıyla ise yazında sıklıkla kullanılan güvenilirlik ve geçerliliği test edilmiş standart ölçekler tercih edilmiştir. Plansız satın alma davranışını değerlendirmek için Rook ve Fisher (1995) tarafından oluşturulan 9 maddeli ölçek, kompulsif satın alma için Faber ve O’Guinn (1989) tarafından geliştirilmiş olan 14 maddeli ölçek ve hedonik satın alma için de Babin vd., (1994) tarafından oluşturulmuş 11 maddeli ölçek kullanılmıştır. Anketin üçüncü kısmında ise katılımcılara ilişkin demografik özellikler yer almaktadır.

Saha çalışmasına esas teşkil eden anket formunun geliştirilmesi üç aşamada yapılmıştır. İlk aşamada literatür taramasını takiben, farklı demografik özelliklere sahip 25 kişi ile satınalma sürecinde sergilenen keşifsel satın alma davranışları ve sebeplerine ilişkin enformel görüşmeler yapılmıştır. İkinci aşamada ise akademis-

yen, memur ve öğrencilerden oluşan sekiz kişilik bir topluluk ile *odak grup* çalışması yapılmıştır. İlk iki safhada elde edilen bilgiler ışığında anketin ilk hali oluşturulmuş ve üçüncü aşama olarak yirmi kişilik bir *pilot çalışmayla* anket formu değerlendirilmeye alınmıştır. Söz konusu çalışmalardan dört tanesinde sesli düşünme tekniği kullanılarak ankette yer alan sorularda anlamsal açıdan algılama farklılıklarının veya yönlendirme eğiliminin bulunup bulunmadığı da incelenmiştir. Bu ve diğer pilot çalışmalardan gelen geri beslemeler ışığında anket formu yeniden gözden geçirilerek ankete son hali verilmiştir.

Anketin saha çalışması üç ilde (Sakarya, Kocaeli ve Bursa) gerçekleştirilmiş olup, dağıtılan toplam 400 anketten analize uygun 360 toplanmıştır. Kolayda örnekleme yöntemiyle yürütülen anket uygulaması Ocak-Şubat 2013 tarihlerinde yürütülmüştür.

5. Analiz ve Bulguların Değerlendirilmesi

Saha çalışmalarından elde edilen veriler üç aşamada analiz edilmiştir. İlk aşamada katılımcıların demografik özellikleri özetlenmeye çalışılmıştır. Takip eden kısımda ise katılımcıların kişisel satın alma eğilimleri incelenmiş ve son olarak katılımcılara ilişkin alışveriş tarzları analiz edilerek, söz konusu alışveriş tarzlarıyla kişisel satın alma eğilimleri arasındaki ilişki irdelenmiştir.

5.1. Demografik Özellikler

Katılımcılara ilişkin demografik özellikler Tablo 1’de özetlenmektedir. Katılımcıların demografik özellikleri incelendiğinde cinsiyet ve medeni hal açılarından eşite yakın bir dengeli dağılımın olduğu görülmektedir. Katılımcıların yaklaşık %52’si kadın ve %51’i evli olduğunu beyan etmiştir.

Tablo 1. Katılımcıların Demografik Özellikleri

		f	%		f	%
Cinsiyet	Kadın	188	52,2	Meslek	Öğrenci	43 11,9
	Erkek	172	47,8		Ev Hanımı	58 16,1
Medeni Durum	Evli	186	51,7	Memur	72 20,0	
	Bekâr	174	48,3	Esnaf/Tüccar	43 11,9	
Yaş	20 ve altı	18	5,0	İşçi	59 16,4	
	21-30	153	42,5	Serbest Meslek	67 18,6	
	31-40	101	28,1	Diğer	18 5,0	
	41-50	59	16,4	700 TL ve altı	44 12,2	
	51-60	26	7,2	701-1500 TL	109 30,3	
	61 ve üzeri	3	0,8	1501-2000 TL	85 23,6	
Öğrenim Durumu	İlköğretim	51	14,2	2001-2500 TL	49 13,6	
	Lise	117	32,5	2501-3000 TL	33 9,2	
	MYO	30	8,3	3001 TL ve üstü	40 11,1	
	Üniversite	140	38,9			
	Lisansüstü	22	6,1			

Katılımcıların yaş grupları incelendiğinde, örnekleme tüm yaş gruplarının temsil edilmekte olduğu ve 21-30 yaş arasındaki *genç yetişkinlerin* (% 42,5) ve 31-40 orta yaş grubundaki katılımcıların (% 28,1) çoğunlukta olduğu görülmektedir. Özetle örneklemin yaklaşık % 70'inin 21-40 yaş aralığındaki toplumun çalışma potansiyeli ve dolayısıyla da satın alma potansiyeli yüksek olan bireylerden oluştuğu söylenebilir. Meslek bakımından ise farklı meslek gruplarının örnekleme temsil edilmekte olduğu görülmektedir. Satın alma davranışı açısından önemli bir parametre olan öğrenim durumu açısından bakıldığında tüm öğrenim gruplarından katılımcıların örnekleme yer alıyor olması örneklemin temsil kabiliyetini artıran bir unsur olduğunu söylemek mümkündür. Katılımcılar içinde lise ve üniversite mezunlarının ağırlıkta olduğu (% 70'ten fazla) gözlenmektedir. Gelir açısından ise katılımcıların yarıdan fazlasının 701 TL-2.000 TL arasında bir gelire sahip olanlardan oluştuğunu görülmektedir. Satın alma gücü nispeten daha yüksek olabilecek 3.000 TL üstü gruptaki tüketiciler ise yaklaşık % 11'lik bir düzeydedir.

5.2. Keşifsel Satın Alma Eğilimleri

Çalışmada araştırma sorularına cevap verebilmek için, öncelikle faktör analizi ile keşifsel satın alma eğiliminin boyutları belirlenmeye çalışılmıştır. Daha sonra elde edilen boyutlar yardımıyla kümeleme analizi yapılarak katılımcılar gruplanmıştır.

Keşifsel satın alma davranışı eğilimleri ölçeğinde yer alan ifadeler faktör desenini ortaya koyabilmek ve kavramın daha iyi anlaşılabilmesi için “*temel bileşenler faktör analizi*” yöntemlerinden döndürme (varimax) yöntemi uygulanmıştır. Faktör analizi sonuçları Tablo 2’de görülmektedir. Analiz sonucu *KMO değeri* 0,814 olarak hesaplanmıştır. Bu değer faktör analizi yapılan örneklemin yeterliliğinin bir göstergesidir. Barlett Küresellik Testi’nin anlamlılık düzeyi ise $p < 0,000$ olduğu için istatistiksel açıdan anlamlıdır. Bunun yanı sıra *anti-image korelasyon* değerleri de incelenmiş olup, 0,50’den küçük değer olmaması nedeniyle, faktör analizini bozucu etkiye sahip bir değişkenin olmadığı kanaatine varılmıştır. Ancak, hem faktör yüklerinin düşüklüğü hem de yükleme yapılan boyutla uyumun zayıf olması sebebiyle yedi ifade faktör analizinden kademeli olarak çıkarılmıştır. Böylece, yapılan faktör analizi neticesinde *üç boyut* elde edilmiştir.

Elde edilen her boyutun yükleri incelenerek ve iç tutarlık testleri (*Cronbach Alpha*) de yapılarak, bu üç faktör çözümünün uygun olduğu kanaatine varılmıştır. Alfa değerleri 1. Faktör için 0,834, 2. Faktör için 0,763 ve 3. Boyut için 0,590 olarak çıkmıştır. Tablo 2’te yer alan üç faktör çözümü toplam varyansın % 56,72’sini açıklamaktadır. İlk iki faktör açıklayıcılık açısından birbirine yakın olduğundan tüketiciler benzer öneme sahip özellikler olduğuna işaret etmektedir. Üçüncü faktör ise yaklaşık % 12’lik bir açıklanan varyans ile görece olarak daha az önemli olan bir faktör olarak karşımıza çıkmaktadır. Tabloda faktörler, faktör yükleri, her bir faktörün açıkladığı varyans yüzdesi verilmektedir.

Tablo incelendiğinde, faktör analizi neticesinde ortaya çıkan üç faktör *bilgi arama ve merak davranışı*, *riskten kaçınma* ve *yenilikçilik* olarak isimlendirilmiştir. Bu boyutlardan ilki tüketicilerin tüketim bağlamındaki ilgisinin bir göstergesi olarak bilgi arama ve merak etme davranışını göstermektedir. Bu boyutta yer alan ifadeler incelendiğinde, tüketicilerin alışveriş esnasında veya alışveriş dışında dahi ürünlerle ilgili bilgi arama ve merakını gidermeye yönelik araştırmacı ve keşfedici özelliklerinin en önemli özellik olduğu görülmektedir. Bu boyuttaki tüketiciler mağaza gezmekten, modayı ve yeni trendleri takip etmekten ve yaptıkları alışverişler hakkında konuşmaktan hoşlanan tüketicilerden oluşmaktadır. İkinci boyut, riskten kaçınma boyutudur. Bu gruptaki tüketicilere daha çok risk almayı sevmeyen, geleceksel, bilinen ve tanınan markaları tercih ederek tüketim deneyimlerinde hayal kırıklığı yaşamak istemeyen tüketici grubudur. Üçüncü boyut ise yenilikçilik boyutudur. Bu boyut, yeni şeyler deneme ve risk alma eğilimini ortaya koyan ifadelerdir. Yeniliklerin yayılması ve yeni ürünlerin tüketicilerce benimsenmesi sürecinde önemli rol oynayan bu yenilikçi tüketiciler, keşifsel satınalma eğilimini ortaya

koymada önemli ipuçları sunmaktadır. Aynı zamanda keşifsel bir tüketici davranışı sayılabilecek çeşitlilik arama davranışı da bu grupta yer almaktadır. Bu gruptaki tüketicilerin difüzyon eğrisindeki yenilikçiler veya ilk benimseyenler grubunun üyeleri olmaları muhtemeldir.

Tablo 2. Keşifsel Satın Alma Davranışı Eğilimi Faktör Boyutları

BOYUTLAR (FAKTÖRLER)	Faktör Yükleri	Açıklanan Varyans (%)
Boyut 1: Bilgi Arama ve Merak		
1. Mağaza gezmekten ve vitrinlere bakmaktan hoşlanırım.	0,847	23,46
2. Modadaki yeni tarzları ve trendleri izlemek için vitrinlere bakmayı severim.	0,800 0,797	
3. Satın aldıklarım hakkında arkadaşlarımla konuşmayı severim.	0,744 0,640	
4. Bir şey satın almayı planlamasam bile ürün kataloglarına göz gezdirmeyi severim.		
5. Sırf merakımdan dolayı reklamları takip ederim.		
Boyut 2: Riskten Kaçınma Davranışı		
1. Eğer bir markadan hoşlanırsam, farklı bir şey denemek için de olsa o markayı kolay kolay değiştirmem.	0,745	21,78
2. Yeni veya farklı bir ürün deneme konusunda çok temkinliyimdir.	0,719 0,689	
3. Emin olmadığım bir marka yerine genellikle satın almakta olduğum markayı almaya devam ederim.	0,673	
4. Bazı yiyecekler farklı tat seçeneğine sahip olmasına rağmen, benim tercihim aynı tattakileri satın almaktır.	0,667	
5. Genellikle düzenli aralıklarla aynı tür gıdaları yerim.	0,511	
6. Marka sadakati olan bir tüketici olduğumu düşünüyorum.		
Boyut 3: Yenilikçi		
1. Raflarda yeni bir marka gördüğümde onu denemekten çekinmem.	0,848 0,646	11,49
2. Alışverişlerimde çeşitlilik olsun diye tanımadığım markaları satın alma riskini almayı severim.		
Toplam Açıklanan Varyans %'si		56,72

Yukarıda verilen bulgular literatürde yer alan daha önceki bulgularla kıyaslandığında literatürle uyum içinde olduğu söylenebilir. Ancak Baumgartner ve Steenkamp (1996) ile birebir aynı sonuçlar elde edilememiştir. Her ne kadar bu çalışmada Baumgartner ve Steenkamp'ın kullandığı 20 ifade kullanılmış olsa da, faktör analizi sonuçları iki boyut değil, üç boyutlu bir çözümün daha uygun olduğuna işaret etmektedir. Bu çalışmadaki bulgular Raju'nun önermiş olduğu yedi boyut ile örtüş-

mektedir. Araştırma bulgularından 1. ve 3. faktörün keşifsel satın alma eğilimini ortaya koymaya yönelik faktörler olduğunu, 2. faktörün ise geleneksel, rasyonel ve planlı bir tüketici davranışını ortaya koyduğu söylenebilir. Bu durum ise, üç boyutlu faktör çözümünün açıkladığı % 56,72 olan varyansın hemen hemen üçte ikisinin bilgi arama ve merak davranışı, kalanının ise temkinli ve rasyonelliği açıklamaya yönelik davranış olduğunu söylemek mümkündür.

Yukarıda elde edilen üç boyut çerçevesinde, katılımcıların bu gruplar açısından grup aidiyeti belirlenmeye çalışılmıştır. Kümeleme analizi, birimlerden oluşan örnekleme görece homojen gruplar şeklinde tekrar düzenlemeyi amaçlayan çok değişkenli bir istatistiksel yöntemdir (Aldenderfer ve Blashfield, 1994). Örnekleme sayısı 250'den büyük olduğundan ve küme sayısına önceden karar verildiğinden hiyerarşik olmayan kümeleme yöntemlerinden K-Means Kümeleme (Cluster) Analizi seçilmiştir. Ayırt edici özelliklerin daha iyi ortaya konması bakımından faktör analizi neticesinde yapılan kümeleme sonrasında her bir faktör boyutuna karşılık bir adet, toplamda ise üç küme belirlenmiştir. Söz konusu bu kümelerle ilişkin aşağıdaki Tablo 3'te verilmektedir.

Tablo 3. Kümeleme Analizi Neticesinde Ortaya Çıkan Gruplar

Grup	n	Grup ismi
1	95	Riskten kaçanlar
2	124	Karmaşık özellikler sergileyen
3	134	Keşfedici/Yenilikçi

Tabloda da görüldüğü gibi riske karşı hassas davrananlar 95 kişilik bir gruptan oluşmaktadır. Keşifsel satın alma eğilimi olabilecek olan yenilikçi ve yeni ürünlere ilişkin bilgi arama davranışına önem verenler ise 134 kişilik bir grubu teşkil etmektedir. Ancak, kümeleme analizi neticesinde ortaya çıkan 124 kişilik 2. grubun isimlendirilmesi mümkün olamamıştır. Bu grupta yer alan kişilerin bazen keşifsel satın alma davranışı sergileme eğiliminde oldukları, bazen ise riske karşı hassas tepki veren bir görünüm sergilediklerinden net bir isimlendirmeye izin vermemiştir. Bu durum, belki de, keşifsel satın alma eğiliminin sadece yenilikçi tüketicilere has bir özellik olmayıp, rasyonel ve planlı satın alma davranışı sergileyen kişilerin de daha isabetli tercihler yapmak adına bilgi arama davranışı sergileyebilecekleri şeklinde de yorumlanabilir.

Araştırma bağlamında önemli olan iki grup "keşfedici/yenilikçi/meraklı davranış sergileyenler" ve "riske karşı temkinli olmayı seçenler" olduğundan araştırmanın kalan kısmında bu iki grupta yer alan kişilerin alışveriş tarzları arasında farklılık olup olmadığı araştırılacaktır. Bu amaçla, kümelerdeki tüketicilerin özelliklerinin daha iyi anlaşılabilmesi için anket formunda yer alan diğer sorularla kıyaslayarak

çeşitli analizler yapılmıştır. Bu grup tüketicilerin her birine ilişkin ayırt edici özelliklere bakıldığında şu çıkarımları yapmak mümkündür.

Tablo 4. Tüketici Grupları ve Özellikleri

Gruplar	Alışveriş Özellikleri	Davranış Özellikleri
Keşfedici/ Yenilikçi	<p>*Alışverişe aile ve arkadaşlarla çıkma oranı yaklaşık % 15</p> <p>*Alışverişte geçirilen ortalama süre bakımından 7 saat ve üzeri yaklaşık % 14</p> <p>*Kendinizi alışverişte nasıl tanımlarsınız sorusuna verilen cevaplar;</p> <ul style="list-style-type: none"> • Alışveriş düşkünlü;% 31 • Marka düşkünlü: % 18 • Alışveriş hastası:% 13 • Alışveriş kurdu: % 13 • Sıradan bir tüketici % 10 • Üşengeç: % 6 	<p>*Mağaza gezmek ve vitrinlere bakmak hoşlarına gider, modaı takip etmekten ve satın almalarıyla ilgili başkalarıyla konuşmaktan hoşlanırlar.</p> <p>*Sadece merak amaçlı kataloglara ve vitrinlere bakabilirler.</p> <p>*Marka sadakatleri nispeten düşüktür.</p> <p>*Yeni ürün denemek, çeşitlilik sağlamak konusunda isteklidirler</p> <p>*Pazarlama iletişiminden gelen mesajlara daha açıktırlar.</p>
Riske Karşı Temkinli Olanlar	<p>*Alışverişe aile ve arkadaşlarla çıkma oranı yaklaşık % 29</p> <p>*Alışverişte geçirilen ortalama süre bakımından 7 saat ve üzeri yaklaşık % 14</p> <p>*Kendinizi alışverişte nasıl tanımlarsınız sorusuna verilen cevaplar;</p> <ul style="list-style-type: none"> • Bilinçli % 52 • Alışveriş düşkünlü;% 6 • Marka düşkünlü: % 3 • Alışveriş hastası:% 1 • Alışveriş kurdu: % 2 • Sıradan bir tüketici % 30 • Üşengeç % 17 	<p>*Marka sadakatleri yüksektir, sürekli kullandıkları ve emin oldukları ürünleri kullanmaya isteklidirler.</p> <p>*Yeniliklere diğer grup kadar açık değildirler, bunu riskli görürler.</p> <p>*Gıda seçimlerinde muhafazakârdırlar,</p> <p>*Pazarlama iletişimi mesajlarına nispeten daha kayıtsızdırlar.</p>

Yukarıdaki tabloda görüldüğü gibi iki grup arasında alışveriş ve davranış özellikleri bakımından çeşitli farklar bulunmaktadır. Yenilikçilerin alışverişe tek başına çıkma ve alışverişte daha fazla zaman harcamaya meyilli oldukları söylenebilir. Bunun yanı sıra kendinizi nasıl tanımlarsınız sorusunda özellikler alışveriş temelli tanımlamalara (marka bağımlısı, alışveriş bağımlısı, alışveriş kurdu) muhafazakâr gruba kıyasla oldukça fazla oranda katılmışlardır. Öte yandan üşengeç, sıradan bir tüketici ve bilinçli gibi tanımlamaları nispeten düşük oranda seçtikleri görülmüştür. Mu-

hafazakâr tüketici grubu ise beklendiği gibi alışverişle ilgili tanımlamaları düşük oranlarda tercih etmiş, buna rağmen bilinçli, sıradan bir tüketici ve alışverişte üşengeçlik gibi özellikleri daha tanımlayıcı bulmuştur. Ayrıca alışverişe başkalarıyla gitme yüzdeleri fazla iken, alışverişte geçirilen süre daha azdır.

5.3. Keşifsel Satın Alma Eğilimleri İle Satın Alma Tarzları Arasındaki İlişki

Araştırmanın amacı doğrultusunda katılımcıların keşifsel satın alma davranışı sergileme eğilimleri yanında katılımcıların satın alma tarzlarına yönelik de bilgi toplanmıştır. Satın alma tarzlarının değerlendirildiği Likert ifadelerine, bazı maddeler kademeli olarak çıkartıldıktan sonra da faktör analizi uygulanmış ve beklendiği gibi üç faktörlü bir sonuca ulaşılmıştır. Buradaki amaç özellikle her bir ölçeğin arzulan üç farklı alışveriş tarzını (plansız, kompulsif ve hazzacı) koyup koymadığının belirlenmesidir. Satın alma tarzlarına ilişkin faktör analizi sonuçları Tablo 5'te verilmektedir. Buna göre KMO 0,90 olarak hesaplanmış olup, faktör analizinin tatminkar sonuç verdiği işaret etmektedir. Barlett Küresellik Testi'nin anlamlılık düzeyi ise $p < 0,000$ olduğu için istatistiksel açıdan anlamlıdır. Bunun yanı sıra *anti-image korelasyon* değerleri de incelenmiş 0,50'den küçük değer olmaması nedeniyle, faktör analizine bozucu etkiye sahip bir değişkenin olmadığı kanaatine varılmıştır.

Tablo 5. Satın Alma Tarzlarına İlişkin Faktör Analizi

BOYUTLAR (FAKTÖRLER)	Faktör Yükleri	Açıklanan Varyans (%)	Cronbach Alfa
Boyut 1: Plansız satın alma			
1. "Görürüm ve alırım" ifadesi alışverişte beni tanımlar.			
2. Bazen bir şeyler satın alırken sanki o anki durum sebebiyle satın aldığımı hissederim.			
3. Alışveriş esansında sadece gördüğüm için satın alma durumu sıkça başıma gelir.	0,75	20,0	0,86
4. Üzerinde düşünmeksizin birçok şey satın alırım.	0,71		
5. "Sadece al!" ifadesi satın alma seklimi anlatır.	0,70		
6. Alışveriş anında hissettiklerime göre alışveriş yaparım.	0,67		
7. "Önce al, sonra düşün" ifadesi benim için söylenmiş	0,63		
8. Bazen satın aldıklarım konusunda biraz dikkatsizimdir.	0,63		
	0,62		
	0,50		
Boyut 2: Kompulsif satın alma			
1. Alışverişe gitmediğim günlerde kendimi sinirli ve endişeli hissederim.			
2. Bankada satın alacağım şeyi karşılayacak param olmadığını bilmeme rağmen çek yazarım.	0,77	19,0	0,83
3. Alışveriş sonrasında strese girerim.	0,71		
4. Eğer ay sonunda herhangi bir param kalırsa, onu mutlaka harcamam lazımdır.	0,68		
5. Birçok alışverişimde kendimden geçerim ve bunu durdurmam mümkün olmaz.	0,63		
6. Ne aldığımı umursamadan yalnızca bir şeyler satın almak istediğim olur.	0,63		
7. Alışveriş yapıp eve gittiğimde onları neden satın aldığıma emin olmadığım olur.	0,60		
	0,58		
Boyut 3: Hazcı (Hedonik) satın alma			
1. Alışveriş için gezmek gerçekten eğlencelidir.	0,84		
2. Yaptığım diğer şeylerle karşılaştığımda alışveriş için zaman harcamak eğlencelidir.	0,81		
3. Alışveriş yaptığım zaman problemlerimi unutturum.	0,72	18,0	0,85
4. Heyecan verici yeni ürünler keşfetmek benim için eğlencelidir.	0,72		
5. Alışveriş yaptığım zaman bir macera duygusu hissederim.	0,62		
6. Alışveriş için gezmek kaçış gibidir.	0,60		
Toplam Açıklanan Varyans %'si		57,0	

Elde edilen her boyutun yükleri incelenerek ve iç tutarlık testleri (*Cronbach Alpha*) de yapılarak, bu üç faktör çözümünün uygun olduğu kanaatine varılmıştır. Tablo 5'te yer alan üç faktör çözümü toplam varyansın yaklaşık % 57'sini açıklamaktadır. Tabloda faktörler, faktör yükleri, her bir faktörün açıkladığı varyans yüzdesi ve alfa değerleri yer almaktadır. Tablodan da görüleceği gibi üç farklı satınalma tarzı farklı boyutlar şeklinde çözümde yer almakta olup, daha önce literatürde yer alan bulgularla uyum içindedir.

Araştırma bağlamında cevap aranan sorulardan biri de görece olarak rasyonel motivlerin duygusal motivlere göre daha az etkili olduğu plansız satınalma davranışı, kompülsif satınalma davranışı ve hazcı satınalma davranışlarında keşifsel satınalma eğiliminin etkili olup olmadığının araştırılmasıdır. Bu amaçla, burada sayılan satınalma tarzları açısından keşifsel satınalma ve riskten kaçınma eğilimlerinin hangisinin daha baskın olduğu ve keşifsel satınalma eğiliminin hangi tür satınalma tarzında daha belirleyici bir özellik olduğunu ortaya koymak için Tablo 6'da verilen t-testi analizi yapılmıştır. Söz konusu testin uygulamasında gruplar arası farklılığı daha net bir şekilde ortaya koyabilmek için satınalma tarzlarına ait faktör yükleri yerine ilgili faktörlere yükleme yapan ham verilerin aritmetik ortalaması alınarak analiz yapılmaya gidilmiştir.

Tablo 6. İki Grup Tüketicinin Satın Alma Tarzı Bakımından Karşılaştırılması

Satın alma tarzı	Grup	Ortalama*	t	p
Plansız	Risk almayan/geleneksel	2,95	-5,86	0,000
	Keşfedici/Yenilikçi	4,31		
Kompülsif	Risk almayan/geleneksel	2,16	-4,92	0,000
	Keşfedici/Yenilikçi	3,30		
Hedonik	Risk almayan/geleneksel	3,43	-3,43	0,000
	Keşfedici/Yenilikçi	4,50		

*1-Hiç katılmıyorum.....7-Tamamen katılıyorum şeklinde kodlanmıştır.

Tablo incelendiğinde en azından dört önemli çıkarımdan bahsetmek mümkündür. Birincisi, öncelikli olarak her üç satınalma tarzını benimseyen tüketiciler içindeki keşifsel satınalma eğilimi olanlar ile riske karşı temkinli yaklaşanlar arasında söz konusu satınalma tarzını tercih etme açısından istatistiki anlamda anlamlı farklılıkların bulunduğu görülmektedir. Her üç satınalma tarzında da keşifsel satınalma eğiliminde olanların plansız, kompülsif ve hazcı satınalma temayülünün daha fazla olduğu söylenebilir. İkinci önemli husus, kompülsif satınalma davranışı ile keşifsel satınalma eğilimi arasında pek fazla bir ilişkinin olmadığını öne sürmek mümkündür. Tablo 6'daki ortalama değerlere bakıldığında (her iki grubun ortalaması katılmama eğilimine işaret ettiğinden) hem keşifsel hem de riske karşı hassasiyet gösteren grubun kompülsif satınalma davranışını tercih etmediğini veya benimseme-

diğini ortaya koymaktadır. Üçüncü nokta ise keşifsel satınalma eğilimi yüksek olan yenilikçi tüketicilerin daha yüksek aritmetik ortalamaya sahip olduğu ve dolayısıyla da araştırma bağlamında incelenmekte olan üç satınalma tarzına yönelik olarak yenilikçilerin riske karşı temkinli olan geleneksel rasyonel tüketicilere kıyasla daha fazla temayül içinde olduklarıdır. Son dikkat çeken konu ise, yenilikçi tüketicilerle riske karşı hassasiyet gösteren tüketicilerin ortalama katılım skorları karşılaştırıldığına, özellikle de hazcı ve plansız alışverişlerde yenilikçilerin bu alışveriş tarzlarını benimseme eğiliminde olduklarını, ancak riske karşı temkinli davranan geleneksel rasyonel tüketicilerin ise bu tarzları benimsememe eğiliminde olduğudur.

6. Sonuç ve Öneriler

Araştırma bağlamında cevap aranan temel sorularla ilgili olarak bu çalışmada elde edilen bulguların literatürde yer alanlarla uyum içinde olduğu görülmektedir. Bu çalışmada keşifsel satınalma eğiliminin üç boyutu olduğu görülmektedir. Sözkonusu bu üç boyut daha önce belirtilen çalışmalarla uyum içinde olmakla birlikte boyutsal açıdan üç unsurun önemli olduğuna işaret etmektedir. Keşifsel satınalma eğilimlerine ilişkin en önemli boyut olarak karşımıza bilgi arama davranışı çıkmaktadır. İkinci boyut ise riskten kaçınma olup, bilgi arama davranışıyla aynı önem derecesine sahip bir unsur olarak değerlendirilebilir. Görece daha az önemli üçüncü boyut ise keşifsel satınalma ve yeni ürünleri deneme ve çeşitlilik arama olgusunun bir yansıması olarak yenilikçi satınalma davranışıdır. Her ne kadar davranışsal açıdan tüketicileri yenilikçiler/keşifsel satınalma eğilimi olanlar ve riske karşı tedbirli olanlar olarak sınıflandırmaya kalksak da, araştırma bulguları bu iki grubun dışında her iki grubun özelliklerini taşıyan, bazen keşifsel eğilimleri ağır basan, bazen ise riske karşı temkinli davranma eğiliminde olan bir üçüncü tüketici grubunun olduğunu ortaya koymaktadır. Aslında bu durum, belki de tüketicilerin satınalma kararlarında riski azaltmak adına, bazen yoğun bilgi arama davranışı sergilerken, bazen de fazla düşünmeden duygularının ve anlık tetiklenmelerin etkisinde seçimlerini yapma yoluna gittiğinin bir işareti olabilir.

Keşifsel satınalma eğilimi yüksek olan tüketicilerin ağırlıklı olarak bilgi arama davranışı sergiledikleri, yeniliklere karşı açık olmaları ve değişik ve farklı deneyimler yaşama konusunda sıradan tüketicilere göre daha cesaretli ve risk alma isteği olan bir tüketici grubunu oldukları ortaya çıkmıştır. Dolayısıyla tüketicileri keşifsel eğilimi yüksek olanlar ve düşük olanlar olarak kategorize etmek mümkündür. Ancak, yukarıda da ifade edildiği gibi, karmaşık bir süreç olan tüketim bağlamında tüketicilerin kesin ve katı sınırlarla kategorize edilmesinin çok da uygun olmadığı görülmüştür. Bunu sebebi tüketicilerin çevresel uyarılar, ihtiyacın şiddetine, tüketimin amacı ve bağlamına bağlı olarak farklı şekillerde davranışlar sergileme yoluna gitmeleri olabilir.

Bunun ötesinde araştırma bulguları hedonik satınalma davranışı ile plansız satınalma davranışlarının her ikisinde de tüketicilerin keşifsel satınalma eğiliminin etkili olduğunu ortaya koymaktadır. Ancak, kompulsif satınalma davranışlarıyla keşifsel satınalma eğilimleri arasındaki etkileşimin görece zayıf olduğu görülmektedir. Kompulsif satınalma davranışı normal bir tüketici davranışı olarak değil de, psikolojik dengesizliklerin ve sonuçta da tüketicinin hem ekonomik, hem de psikolojik durumu üzerinde olumsuz etkilere sahip olması sebebiyle kontrolü mümkün olmayan bir psikolojik rahatsızlık olarak değerlendirildiğinden, keşifsel satınalma eğilimi ile ilişkilendirilmesi mümkün olamamaktadır. Ancak, keşifsel satınalmanın temel motivlerinden olan çeşitlilik arama isteği, farklı ve özgün görüntü sergileme arzusu, heyecan ve haz duygularını harekete geçirme isteği ile risk alma eğilimi, hem plansız satınalma davranışı hem de hedonik tüketim davranışında ortak olan motivler arasında yer almaktadır. Sonuç olarak, kişinin keşifsel satınalma eğilimi ile plansız satınalma ve tüketimde haz veren unsurlara önem verme eğilimleri arasında yakın bir etkileşimin olduğunu söylemek mümkündür. Ancak etkileşim açısından plansız satınalma tarzında tüketicinin yenilikçilik özelliklerinin daha etkin ve yönlendirici olduğu da söylenebilir.

Tüm çalışmalarda olduğu gibi bu çalışmanın bulguları da bazı kısıtlar altında geçerlidir. Öncelikli olarak çalışmanın görece olarak düşük sayıda bir örneklem üzerinde yapılmış olması ve örnekleme yöntemi olarak da kolayda örnekleme yönteminin tercih edilmiş olması bulguların yorumunda temkinli olmayı gerektirmektedir. Ayrıca, tüketicilerin yenilikleri benimseme bağlamında adaptasyon sürecini hızlandıran şartların neler olduğu, ürün grupları arasındaki benimsenme farkında tüketicinin keşifsel satınalma eğiliminin etkili olup olmadığının incelenmesi konunun daha iyi anlaşılmasına katkı sağlayacaktır.

Kaynaklar

- Aldenderfer, M. S. ve R. K. Blashfield (1984), *Cluster Analysis (e-kitap)*, Beverly Hills, CA: Sage Press, A.B.D.
- Arnould, E. J, L. Price ve G. Zinkhan (2002), *Consumers*, Columbus: McGraw-Hill.
- Babin, B. J., W. R. Darden ve M. Griffin (1994), "Work and/or Fun: Measuring Hedonic and Utilitarian Shopping Value", *The Journal of Consumer Research*, 20(4), 644-656.
- Baumgartner, H., J. B. E. M., Steenkamp (1996,) "Exploratory Consumer Buying Behavior: Conceptualization and Measurement", *International Journal of Research in Marketing*, 13, 121-137.
- Bearden, W. O, R. G. Netemeyer ve M. F. Mobley (1999), *Handbook of Marketing Scales: Multi item Measures for Marketing and Consumer Behavior Research*, 2nd ed. Newbury Park, Calif: Sage Publishing.
- Belk, R. (1975), "Situational Variables and Consumer Behavior," *Journal of Consumer Research*, 2, 157- 164.
- Berlyne, D. E. (1960), *Conflict, Arousal and Curiosity*, New York: McGraw-Hill,1960.
- Cobb, C. J. ve W. D. Hoyer (1986), "Planned Versus Impulse Purchase Behavior", *Journal of Retailing*, 62, 384-409.
- Faber, R. J., T. C. O'Guinn ve R. Krych (1987), "Compulsive Consumption", *Advances in Cosumer Research*, 14, 132- 135.
- Hoyer, W. D. ve N. M. Ridgway (1984), "Variety Seeking as an Explanation for Exploratory Purchase Behavior: a Theoretical Model", *Advances in Consumer Research*, 11, 114-119.
- Legohere, P., D. H. Cathy, C. Hsu, A. Orth, U. R., ve B., Aureli (2005), "Ambient Scent and Wine Consumer Exploratory Behavior: A Causal Analysis", *Journal of Wine Research*, 16(2), 137-150.
- Odabaşı, Y. (2006), *Tüketim Kültürü*, İstanbul: Sistem Yayıncılık.
- Özcan, B. (2007), ""Rasyonel Satın Alma" ve "Boş Zaman Sürecine Ait Alışveriş" Eylemlerinin Birlikte Sergilendikleri Mekanlar: Alışveriş Merkezleri", *Sosyal Bilimler Dergisi*, 9 (2), 39-68.
- Piron, D. (1991), "Defining Impulse Purchasing", *Advances in Consumer Research*, 18, 509- 513.

- Ranchhold, A. (2009), "Culture, Time Orientation, and Exploratory Buying Behavior", *Journal of International Consumer Marketing*, 21(2), 93-107.
- Raju, P. S. (1980), "Optimum Stimulation Level: Its Relationship to Personality, Demographics, and Exploratory Behavior", *Journal of Consumer Research*, 7, 272-282.
- Robertson, T. S. (1981), *New Product Diffusion Perspectives in Consumer Behavior*, Third edition.
- Roehrich, G. (2004), "Consumer Innovativeness: Concepts and Measurements", *Journal of Business Research*, 57, 671-677.
- Rook, D. W. (1987), "The Impulse Buying", *Journal of Consumer Research*, 14 (2), 189-199.
- Rook, D. W. ve S. J. Hoch (1985), "Consuming Impulses", *Advances in Consumer Research*, 12, 23-27.
- Rook, D. W. ve R. J. Fisher (1995), "Normative Influences on Impulsive Buying Behavior", *Journal of Consumer Research*, 22, 305- 313.
- Schiffman, L. G. ve L. L. Kanuk (2010), *Consumer Behavior*, USA: Prentice-Hall.
- Sharma, P., S. Brahadwaj ve M. Roger (2010), "Impulse Buying and Variety Seeking: A Trait- Correlates Perspective", *Journal of Business Research*, 63 (3), 276-83.
- Steenkamp, J. B. E. M., H. Baumgartner (1992), "The Role of Optimum Stimulation Level in Exploratory Consumer Behavior", *Journal of Consumer Research*, 19, 434-448.
- Steenkamp, J. B. E. M., H. Baumgartner (1995), "Development and Cross-Cultural Validation of a Short Form of CSI as a Measure of Optimum Stimulation Level", *International Journal of Research in Marketing*, 12, 97-104.
- Stern, H. (1962), "The Significance of Impulse Buying Today", *Journal of Marketing*, 26 (2), 59-62.
- Tamam, L., R. S. Diller ve N. Özpoyraz (1998), "Kompulsif Satın Alma: Bir Gözden Geçirme", *Türk Psikiyatri Dergisi*, 9(3), 224-230.
- Weinberg, P. ve W. Gottwald (1982), "Impulse Consumer Buying as a Result of Emotion", *Journal of Business Research*, 10, 43- 57.
- Yanıklar, C. (2006), *Tüketimin Sosyolojisi*, İstanbul: Birey Yayıncılık.
- Zuckerman, M. (2000), "Are You Risk Taker? Do You Drink And Drive, Gamble, or Sleep With Strangers? It's Not Just a Behavior. It's Personality", *Psychology Today*, 33 (6), 52-58.

Finansal Raporlama Standartları Kapsamında Maden İşletmelerinde Amortisman Uygulamasının Değerlendirilmesi

Semra Aksoylu

Yard. Doç.Dr., Erciyes Üniversitesi,
Sosyal Bilimler MYO,
aksoylus@erciyes.edu.tr

**Finansal Raporlama Standartları Kapsamında
Maden İşletmelerinde Amortisman Uygulama-
sının Değerlendirilmesi**

Özet

Bu çalışmada maden işletmelerindeki amortisman uygulamaları konusu incelenmiştir. Madencilik sektörü diğer sektörlerle girdi sunma, istihdamı artırma, ihracatı hareketlendirme, bölgesel gelişmeyi sağlayarak ülkenin ekonomik ve sosyal gelişimine katkı sağlama gibi önemli rolleri üstlenmiş bir sektördür. Bu sektörün faaliyet alanı diğer sektörlerden farklıdır. Bu nedenle madenler, amortisman uygulaması açısından Vergi Usul Kanunu'nda diğer varlıklardan farklı şekilde ele alınmıştır.

Maden işletmelerinde normal amortisman ve üretim birimine göre amortisman yöntemleri uygulanmaktadır. Maden işletmelerinde amortisman tabi varlıklar sadece kullanılan makine ve teçhizatın oluşmaktadır. Madencilik faaliyetleri gerçekleştirilirken ortaya çıkan harcamalar da belirli şartlar altında aktifte alınmakta ve amortisman tabi tutulmaktadır.

Sonuç olarak madenler gibi özel tükenmeye tabi varlıkların amortismanında üretim birimine göre amortisman yönteminin uygulanması daha uygun görülmektedir. Bu yöntemde sabit giderler değişken gidere dönüşür. Ayrıca söz konusu yöntemin değer kaybının belirlenmesinde, diğer yöntemlere göre, daha doğru sonuçlar verdiği söylenebilir. Bu durum finansal tabloların gerçeği yansıtması bakımından son derece önemlidir.

Anahtar Kelimeler: TFRS-6, Madencilik Faaliyetleri, Madenlerde Amortisman, Üretim Birimine Göre Amortisman Yöntemi

**Assessment of Amortisation Application in
Mining Businesses in Context of Financial
Reporting Standards.**

Abstract

In this study the topic of the amortization application in mining businesses is examined. Mining sector is a sector which undertakes important roles such as presenting input to the other sectors, increasing employment, mobilizing export and contributing to the economic and social development of the country by maintaining regional development. This sector's activity area is different from other sectors. For this reason, in terms of amortization application, mines are dealt differently from other assets in tax procedural law.

In mining businesses amortisation techniques are applied according to normal amortisation and production unit. The assets which are subject to amortisation in mining businesses are not only comprised of machines and equipment used. The expenditure which arises during the application of mining activities is taken to active under some specific conditions and is subject to amortisation.

In conclusion it is seen that regarding the amortisation of special depletable assets such as mines, it is more appropriate to apply amortisation technique according to production unit. In this technique constant expenditure transforms to variable expenditure. Also it can be said that this technique gives more accurate results in comparison with other techniques in identification of value loss. This situation is very important to reflect the truth in terms of financial statements.

Keywords: TFRS-6, Mining Activities, Amortization in Mining, The Amortization Technique According to The Production Unit.

1. Giriş

Yer kabuğunda ve su kaynaklarında tabii olarak bulunan, ekonomik ve ticari değer taşıyan her türlü madde maden kabul edilmektedir. Bu maddelere kısaca maden kömürü, radyoaktif mineraller gibi enerji madenleri; altın, bakır, kobalt gibi metal madenleri; kil, kaolen, bentonit gibi sanayi madenleri ve elmas, zümrüt, yakut, beril gibi kıymetli taşlar örnek verilebilir.

Ekonomik ve ticari değeri olan bu madenlerin araştırılması, bulunması, çıkarılması ve satılması ile uğraşan sanayi koluna madencilik denmektedir. Madencilik sektörü, yıllar boyunca tüm uygarlıkların ekonomisini şekillendiren temel sektörlerden biri olmuştur. Bundan dolayı bu sektöre ait muhasebe uygulamaları ve bu konuda yapılacak çalışmalar son derece önemli görülmektedir.

Maden sektöründe muhasebe uygulamalarına ilişkin olarak yayımlanan Maden Kaynaklarının Araştırılması ve Değerlendirilmesine ilişkin Türkiye Finansal Raporlama Standardı (TFRS-6) sadece araştırma ve değerlendirme aşamasında ortaya çıkan harcamalara yönelik esasları belirlemektedir, sektördeki muhasebe ve raporlama uygulamaları açısından bu yeterli görülmemektedir.

Maden sektöründeki muhasebe ve raporlama uygulamaları içerisinde amortisman konusu da incelenmeye değer bir konu olarak görülmüş ve bu çalışmanın konusunu oluşturmuştur. Nitekim, madenlerin amortismanı, klasik anlamda diğer duran varlıkların amortismanına göre farklı özellikler göstermektedir. Bu farklılığın ana nedeni madenlerin tükenmesidir. Duran varlıklar her ne kadar amortisman konusu edilmekte iseler de bunların fiziki varlıklarının genel olarak tamamen yok olması söz konusu değildir; yıpranma, aşınma, demode olma gibi nedenlerle ancak kullanım değerlerinde bir azalma meydana gelebilmektedir. Oysa madencilik faaliyeti, işletildikçe tükenen ve yeniden üretilerek yerine konması mümkün olmayan kaynakların aranıp bulunması ve çıkartılması şeklinde yürütülmektedir. Dolayısıyla işletmenin faaliyet konusunda gerçek anlamda bir fiziki tükenme söz konusudur ve işletmenin ömrü maden kaynağının rezervine bağlı olarak belirlenmektedir.

Maden işletmelerinde kullanılan maddi duran varlıkların amortismanı söz konusu olurken, maden kaynağının işletildikçe tükenmesi, maden işletmelerinde aktifleştirilmiş maddi olmayan duran varlıklar için itfa (tükenme) payı kavramının yerleşmesine neden olmaktadır. Madencilikte işletmenin ömrü faaliyet alanındaki maden rezervine birebir bağlıdır. Yer altındaki rezerv tükenince işletme faaliyeti de sona ermiş olmaktadır. Bu nedenle madenlerde amortisman tabi varlıkların bu süre içerisinde itfa edilmesi gerekmektedir.

Bu çerçevede, çalışmanın birinci kısmında madencilik faaliyetleri ve TFRS-6'nın getirmiş olduğu esaslar üzerinde durulmuş, ikinci kısmında maden işletmelerinde amortisman uygulaması çerçevesinde; Türk Vergi Mevzuatı açısından amortisman uygulaması, amortisman tabi varlıklar, uygulanan amortisman yöntemleri, amor-

tisman uygulamasının başlama ve bitiş zamanı ve konuya ilişkin özel durumlara yer verilmiştir.

2. Madencilik Faaliyetleri ve TFRS-6

Maden Kanunu'na göre; yer kabuğunda ve su kaynaklarında tabii olarak bulunan, ekonomik ve ticarî değeri olan petrol, doğal gaz, jeotermal ve su kaynakları dışında kalan her türlü madde maden kabul edilmektedir. Madencilik ise, tükenen ve yeneden üretilmesi mümkün olmayan doğal kaynakların (maden cevherinin) aranması, çıkarılma haklarının elde edilmesi, araştırılması, değerlendirilmesi, geliştirilmesi, üretilmesi ve pazarlanmasıyla uğraşan bir endüstri kolu olarak ifade edilmektedir (Erol ve Aslan, 2007: 1). Madencilik; büyük sermaye ve ileri teknoloji gerekliliği ile istihdamı artırma ve diğer sektörlerle girdi temin etme gibi özellikleri nedeniyle büyük önem arz etmektedir (Wang vd., 2012: 245-246).

Madencilik faaliyetleri; araştırma, değerlendirme, üretime hazırlık (geliştirme), üretim ve sonlandırma olmak üzere beş aşamadan meydana gelmektedir.

Araştırma aşaması, maden rezervlerinin araştırılmasını kapsayan tüm faaliyetleri içine alır (Deloitte vd., 2003: 11). Bu aşamada, arama yapılacak saha ile ilgili geçmişteki araştırma verilerinin analiz edilmesi; topoğrafik, jeolojik, jeokimyasal ve jeofizik çalışmaların yapılması; sondaj ve bazı kazı çalışmalarının yapılarak örnekler alınması ve bunların analiz edilmesi gibi faaliyetler gerçekleştirilir (Özkan ve Aksoylu, 2012: 81). Araştırma aşamasında beklenen sonuçlar elde edilirse, bir sonraki aşama olan değerlendirme aşamasına geçilir.

Değerlendirme aşamasında, genel olarak maden rezervi çıkarmanın işletmeye ekonomik yarar sağlayıp sağlamayacağı belirlenmeye çalışılır. Bu aşamada, rezervin yeryüzüne çıkarılması için gerekli teknik yeterlilik ve ticari uygulanabilirlik analizleri yapılır. Bu kapsamda maden yatağında bulunan rezervin miktarı ve niteliği belirlenir, çıkarma yöntemleri ele alınır, gerekli alt yapı imkanları araştırılır, taşıma imkanları gözden geçirilir, piyasa şartları incelenir ve bazı finansal planlamalar yapılır (Sağlam ve Şengel, 2007: 1299).

Üretime hazırlık (geliştirme) aşaması, fiili üretim başlamadan önceki çalışmaları içerir. Bu çalışmalar, sondaj ve bazı yer altı kazı çalışmalarının yapılması, yol ve tünellerin inşa edilmesi, hafriyat çalışmalarının yapılması ve kayaların temizlenmesi gibi faaliyetleri kapsamakla birlikte üretime hazırlık (geliştirme) aşaması ile üretim aşamasını kesin çizgilerle birbirinden ayırmak oldukça güçtür. Zira, üretim aşamasında üretim gerçekleştirilirken, aynı saha içinde üretime hazırlık faaliyetleri devam edebilir. Benzer şekilde, üretime hazırlık aşamasında da üretim gerçekleştirilebilir. Bu bakımdan üretim aşamasına geçiş noktası belirlenirken varlığın kullanıma hazır olup olmama durumu, ticari üretim seviyesine ulaşıp ulaşılmadığı gibi hususlar göz önüne alınmalıdır (Özkan ve Aksoylu, 2012: 85).

Üretim aşamasında, maden rezervi toprak yüzeyine çıkarılır. Çıkarılan rezerv belirli bir tenörü* karşılıyorsa doğrudan satışa sunulur. Rezervin tenörü düşük ise, yıkama ve kavurma gibi işlemler uygulanarak satışa sunulur.

Maden yatağının bulunduğu alandan maden çıkarılmasıyla bazı ilgili sahada bozulmalar meydana gelir. Söz konusu alandaki bozulmaların yeniden yapılandırılması ve eski haline dönüştürülmesi faaliyetleri sonlandırma aşamasında gerçekleştirilir.

Maden Kaynaklarının Araştırılması ve Değerlendirilmesine ilişkin Türkiye Finansal Raporlama Standardı (TFRS-6), maden kaynaklarının geliştirilmesine ilişkin finansal raporlama esaslarını değil, söz konusu kaynaklardan cevher çıkarılmasının teknik açıdan fizibilite ve ticari açıdan uygulanabilirliğinin açıkça ortaya konulması öncesinde, kaynakların araştırılması ve değerlendirilmesi aşamasında ortaya çıkan harcamalara ilişkin finansal raporlama esaslarını belirlemektedir. Standart sadece araştırma ve değerlendirme aşamasında ortaya çıkan harcamalara yönelik esasları belirlemiştir. TFRS-6 araştırma ve değerlendirme aşamasında yapılan harcamaların aktifleştirilmesi veya dönem gideri olarak kayda alınması konusunda işletmelerin bir politika belirlemesi gerektiğini ve bu politikayı tutarlı bir şekilde uygulaması gerektiğini belirtmektedir (TFRS-6, Madde:9). Bu standart, araştırma ve değerlendirme aşaması dışındaki diğer aşamaları ilgilendiren muhasebe uygulamaları üzerinde durmamaktadır. TFRS-6, TFRS'lerdeki maden konusuna ilişkin boşluğu doldurmak amacıyla kısa vadeli bir önlem olarak yayımlanmıştır. Bu standart yayımlanmadan önce araştırma ve değerlendirme harcamaları, benzer kalemleri ele alan standartlar uyarınca ve "Finansal Tabloların Hazırlanma ve Sunulma Esaslarına İlişkin Kavramsal Çerçeve"de yer alan varlık ve giderlere ilişkin tanımlar, muhasebeleştirme kriterleri ve ölçüm esasları çerçevesinde muhasebeleştirilmekteydi.

TFRS-6 uyarınca;

- İşletmeler, araştırma ve değerlendirme harcamalarından hangilerinin varlık olarak muhasebeleştirileceğini ve söz konusu varlıkların nasıl ölçüleceğini ortaya koyan muhasebe politikalarını belirlemelidir (TFRS-6, Madde:9).
- Muhasebeleştirme aşamasında, araştırma ve değerlendirme varlıkları maliyet bedeli üzerinden ölçülmelidir. Sonraki ölçüm işleminde, maliyet ya da yeniden değerlendirme modelinden biri kullanılır (TFRS-6, Madde:12).
- Araştırma ve değerlendirme varlıkları, yapılarına göre maddi veya maddi olmayan duran varlıklar olarak sınıflandırılmalıdır (TFRS-6, Madde:15).

* **Tenör**; cevherde bizzat bulunan veya cevherin zenginleştirilmesi ya da işlenmesi sonucunda elde edilen ürün içerisindeki kıymetli elementin yüzdesel olarak ifade edilmesidir.

- Araştırma ve değerlendirme varlıklarının defter değeri, varlığın geri kazanılabilir tutarını aştığı durumlarda, söz konusu araştırma ve değerlendirme varlığı değer düşüklüğü açısından gözden geçirilmelidir. Değer düşüklüğü TMS-36 “Varlıklarda Değer Düşüklüğü” standardı uyarınca ölçülür (TFRS-6, Madde:2-b).

Bu standart muhasebe politikalarında yapılabilecek değişiklikleri sınırlandırmaktadır. Araştırma ve değerlendirme harcamalarının muhasebeleştirilmesine ilişkin politikalar, ihtiyaca daha uygun ve daha güvenilir bilgiler sağlayacaksa değiştirilebilir. Birçok açıdan, araştırma ve değerlendirme harcamalarının TFRS-6'nın uygulamaya başlamasından önceki muhasebe politikaları çerçevesinde muhasebeleştirilmesine devam edilebilir.

TFRS-6'ya göre araştırma ve değerlendirme aşamasında ortaya çıkan harcamalar işletmelerin belirledikleri politikaya bağlı olarak, aktifleştirilebilmektedir. Aktifleştirilen araştırma ve değerlendirme giderlerinin amortisman uygulamasına yönelik olarak da TFRS-6 doğrudan bir düzenleme yapmamaktadır. Ancak Maddi Duran Varlıklara ilişkin Türkiye Muhasebe Standardında (TMS-16) kullanılan amortisman yönteminin bir varlığın ekonomik faydasının işletme tarafından tüketimini göstermesi istenmektedir. Bu amaçla Standart en uygun yöntemi işletmenin tercihine bırakmak üzere; normal amortisman, azalan bakiyeler ve üretim birimi yöntemlerini tavsiye etmektedir.

Aktifleştirilmiş giderler maddi olmayan duran varlık olarak kabul edilmektedir ve amortisman (itfaya) tabi tutulması gerekmektedir. Bunların dışında maden işletmelerine ait maddi duran varlıklar da bulunmaktadır. Tüm bu varlıklara ilişkin olarak özellikli amortisman ve tükenme payı hesaplamaları ve raporlanması konusu üzerinde önemle durulması gerekmektedir.

Sonuçta maden işletmelerinin madene yaptıkları yatırım sonludur, yani diğer sanayi sektörlerinde olduğu gibi sürekli bir biçimde kendisini çoğaltmamaktadır. Bu nedenle madencilik faaliyetlerinden elde edilen gelirlerden amortismanın düşülmesi gerekmektedir (Common ve Sanyal, 1998: 23). Böylece maden işletmelerine, sermayesinin başlangıçtaki değerini koruyarak gelirlerinin bir kısmını tükenecek olan kaynağın yerine koymak veya ilave rezervler bulmak amacıyla araştırma sermayesi oluşturma şansı tanınmaktadır (Oygür, 1995: 63).

3. Maden İşletmelerinde Amortisman

Amortisman; varlıklarda kullanım, aşınma, yıpranma, teknolojik değişiklikler ve zaman gibi faktörler nedeniyle meydana gelen değer azalışlarının tespit edilerek, bunların faydası tükenen maliyetler olarak dönem giderine sistematik olarak dağıtılması işlemi olarak tanımlanabilir (Uygun, 2013: 1). Amortisman konusunda farklı yaklaşımlar söz konusudur. Bu yaklaşımlara kısaca değinecek olursak (Sevilengül, 1994: 352);

Değerleme yaklaşımına göre; amortisman duran varlığın değerinde; kullanma, zamanın geçmesi ya da önemini yitirme gibi nedenlere bağlı olarak meydana gelen azalmadır. Bu yaklaşıma göre amortisman bir aktif düzeltmesi işlemidir.

Tüketim yaklaşımına göre; duran varlığa sahip olan işletme bir fayda stoku elde etmiş olur. Dönem içinde bu fayda stokundaki azalışın dönemlere dağıtılması işlemi amortismandır. Duran varlığın maliyeti, duran varlığın üretebileceği birim miktarına bölünerek bir birim üretiminin tüketileceği fayda stokunun parasal değeri belirlenir ve üretim miktarına göre amortisman hesaplanır.

Yenileme yaklaşımı amortismanın duran varlığın faydalı ömrünün sonunda yenilenmesi için gerekli fonun tutulmasında bir araç olması esasına dayanır. Buna göre amortisman, kullanım süresi boyunca, başlangıçtaki sermayenin korunmasını hedef alır.

Dağıtım yaklaşımı; amortismanı, duran varlıkların edinilmesi için yüklenilmiş olan maliyetlerin, bu varlıkların faydalı ömürleri içinde kalan dönemlere dağıtılması olarak görmektedir. Bu yaklaşımda katlanılan maliyetten hurda değer düşülmesinden sonra kalan değer faydalanma süresine bölünerek dönemlere paylaştırılmaktadır.

Bu yaklaşımlar çerçevesinde, işletmelerin amortisman işlemini uygulama amaçları genel olarak şu şekilde sıralanabilir (Sysoev, 2006: 41):

- İşletmelerin yatırım harcamalarına dolaylı olarak katkı sağlamak,
- Varlıkların yaşam seyirlerini muhasebe uygulamaları içinde dikkate alarak sermayenin erimesini önlemek,
- İşletmelerin doğru yatırım politikaları belirlemelerini sağlamak,
- Bilimsel ve teknolojik anlamda üretime destek vermek.

Bu amaçlar diğer üretim işletmelerinde olduğu gibi maden işletmeleri için de geçerlidir.

3.1. Türk Vergi Mevzuatı Açısından Maden İşletmelerinde Amortisman

Ülkemizde maden yataklarının mülkiyeti devletin hüküm ve tasarrufu altında bulunmaktadır. Dolayısıyla bu tür yatakları işleten gerçek ve tüzel kişilerin sahip oldukları maden yatakları değil, sadece bu yatakların işletme hak ve imtiyazlarıdır. Madenler gibi özel tükenmeye tabi varlıklarla ilgili amortisman uygulamaları, diğer maddi ve maddi olmayan duran varlıklar ile ilgili amortisman uygulamalarına göre farklı özellikler taşımaktadır.

Vergi Usul Kanunu'nun 316. maddesinde "*işletme sebebiyle içindeki cevherin azalmasından dolayı maddi değerini kaybeden madenlerin ve taş ocaklarının imtiyaz ve maliyet bedelleri, ilgililerin müracaatları üzerine bunların büyüklük ve mahi-*

yetleri göz önünde tutulmak ve her maden ve taş ocağı için ayrı ayrı olmak üzere Maliye ve Sanayi Bakanlıklarınca belli edilecek nispetler üzerinden yok edilir” denilmektedir.

Madenlerde amortisman uygulamasına esas alınacak bedel, işletme hakkının nasıl edinildiğine göre farklılık gösterir. Maden rezervini işletme hakkı iki yolla elde edilir. Birinci yol Devletten işletme ruhsatı ve işletme izni alınmasıdır. İkinci yol ise, ruhsata sahip olanlardan bu ruhsatın satın alınması (Gündüz ve Perçin, 1997: 166) veya ilgili sahanın rödovans* karşılığı kiralanmasıdır. Burada yasal bir engel yoktur.

Seçilen yöntemle göre amortisman yoluyla itfa edilecek bedel de değişmektedir. Eğer işletme, kendi ruhsatına sahip ise itfa edilecek bedel imtiyaz bedelidir. İmtiyaz bedeli, imtiyaz alınabilmesi için tanzimi gereken topoğrafik haritaların yapılması, maden sahasına gönderilen teknik ve diğer personelin ücretleri, sondaj masrafları gibi cevherin saptanması ile ilgili tüm giderlerle, imtiyaz harcı, damga vergisi gibi masrafları içerir. Eğer kullanım hakkı kiralanmış veya satın alınmışsa edinilen madenlerde itfa edilecek bedel maliyet bedelidir. Bu bedel, maden ocağının imtiyaz hakkı sahibinden devralınması karşılığında imtiyaz sahibine ödenen bedel ve buna ilişkin giderleri içerir.

Maddi ve maddi olmayan duran varlıkların maliyet bedelleri üzerinden hesaplanacak amortisman tutarları, bu varlıkların faydalı ömürleri tahmin edilerek belirlenirken, özel tükenmeye tabi varlıklar olarak aktiveleştirilen işletme ve imtiyaz hakları maliyet bedellerinin hangi sürelerde ve hangi oranlar üzerinden gidere dönüştürülüp yok edileceği ise maden sahalarındaki çıkarılan ya da çıkarılması planlanan rezerv miktarı esas alınarak belirlenir (Uygun, 2013: 1).

3.2. Amortisman Tabi Varlıklar

Maden işletmelerinde amortisman işlemlerine geçmeden önce amortisman konulu olabilecek aktif varlıkların net bir şekilde belirlenmesi gerekmektedir. Madencilik faaliyetlerinin her aşamasında farklı harcamalar ortaya çıkmaktadır. Bu harcamaların da bir kısmı aktife alınmakta, bir kısmı ise gider olarak gelir tablosuna alınmaktadır.

TFRS-6’da, madencilik faaliyetlerinde ortaya çıkan araştırma harcamalarının bir varlık olarak muhasebeleştirilmesi ve bunun da maliyet bedeli ile kayıtlanması, dönem sonunda ise maliyet veya yeniden değerlendirme modeli ile ölçülmesi gerektiği belirtilmektedir (TFRS-6, Madde 8-9-12). Burada bahsi geçen harcamalar araştırma yapma hakkı yasal olarak elde edildikten sonraki harcamalardır. Nitekim, işletme-

* **Rödovans**; maden ruhsat alanlarının, hukuki hak ve sorumlulukları kendisinde kalması şartıyla hak sahibi tarafından sözleşme ile özel veya tüzel bir kişiye, bir süre tahsis edilmesi durumunda, maden ocağının işletilmesini üstlenen özel veya tüzel kişinin, esas ruhsat sahibine ürettiği her bir ton maden için ödemeyi taahhüt ettiği bedeldir.

nin araştırma harcamalarını geri kazanma olasılığı yüksek ise, bu harcamaların aktifleştirilmesi son derece doğaldır. Aksi takdirde, eğer yapılan harcamaların geri kazanımı zayıf bir ihtimal olarak görülüyorsa giderleşmesi daha anlamlıdır (PricewaterhouseCoopers, 2007: 12).

Değerlendirme faaliyetleri, araştırma faaliyetlerinden daha sonraki aşamada gerçekleştiğinden, bir harcamanın varlık olarak belirlenebilmesi için dikkate alınması gereken kriterler bu aşamada daha net bir şekilde ortaya çıkar. Değerlendirme aşamasında yapılan harcamalar ilke olarak (TFRS 6) maddi olmayan duran varlık olarak kabul edilir ve maliyet değeriyle aktifleştirilir. Dönem sonunda ise, Maddi Olmayan Duran Varlıklara ilişkin Türkiye Muhasebe Standardı (TMS-38) esas alınarak, maliyet bedeliyle veya yeniden değerlendirilmiş değeriyle raporlanır (Deloitte, 2008: 2). Ancak değerlendirme çalışmaları sonucunda üretime geçilmemeye karar verilmiş ise, yani fizibilite çalışması sonucunda üretime geçmeme kararı alınmış ise, yapılan değerlendirme harcamaları doğrudan gider olarak kaydedilmelidir. Bu aşamada değerlendirilmesi yapılan sahaya ilişkin aktifleştirilmiş araştırma harcamaları mevcut ise bu da dönem gideri olarak dikkate alınmalıdır (Özkan ve Aksoylu, 2012: 84).

Üretime hazırlık çalışmalarına ilişkin yapılan harcamalar üretime hazırlık aşamasının maliyetleri olup, aktifleştirilmelidir. Bu aşamada bazı maddi duran varlık edimleri de söz konusu olabilir.

Üretim aşamasında maden sahasından çıkarılan cevhere ait üretim maliyetleri, satılabilir maden cevherinin maliyetini oluşturmaktadır. Bu aşamada üretilen madenlerin taşınmasını sağlamak üzere kurulan demiryolları, vagonlar, yükleyici, delici, jeneratör, kazıcı, kepçe, dozer, asansör, motorlar gibi maddi duran varlıklar kullanılmaktadır. Madenlerde kullanılan ve madenin terk edilmesi halinde sökülüğünde bir değeri kalmayan tesisat bedelleri maden maliyetine dahil edilir ve birlikte amortismanına tabi tutulur.

Maden işletmeleri üretim işlemini tamamladıktan sonra kendilerinden kaynaklanan doğal çevredeki bozulmalara karşı duyarsız kalamazlar ve yasalarda buna izin vermez (Damigos ve Kaliampakos, 2003: 356). Bundan dolayı madencilik faaliyetlerinin sonlandırma aşamasında doğal çevrenin yeniden yapılandırılması ve eski haline dönüştürülmesi çalışmaları yapılmaktadır. Maden işletmeleri bu aşamada ortaya çıkan harcamaları önceden tahmin etmeli ve bu harcamaların bugünkü değerini hesaplayarak, dönemin üretim giderleriyle ilişkilendirmelidir. Burada Karşılıklar, Koşullu Borçlar ve Koşullu Varlıklara ilişkin Türkiye Muhasebe Standardı (TMS-37) esas alınmalıdır (Özkan ve Aksoylu, 2012: 89).

3.3. Maden İşletmelerinde Uygulanan Amortisman Yöntemleri

Genel olarak tüm sektörlerde amortisman uygulamasında öncelikle belirlenmesi gereken bazı temel unsurlar vardır. Bunlar, amortismanına tabi varlığın değeri, uygu-

lanacak en uygun amortisman yöntemi, varlığın işletmeye gelir getirebildiği süre yani faydalı ömrü ve varsa hurda değerinden oluşmaktadır (Roy, 1969: 1305; Wells ve Tarca, 2011: 15).

Maden işletmelerinde maddi ve maddi olmayan duran varlıkların amortismanına konu olan değerlerinin doğru belirlenmesi son derece önemlidir. Amortismanına konu olan değer, maliyet değeri olabilir ya da periyodik belirli aralıklarla yeniden değerlendirilme modeline göre belirlenmiş değer olabilir. Ayrılan amortisman tutarları da bu yeni değerler üzerinden hesaplanabilir. Yeniden değerlendirme modeli maddi duran varlıklar ile birlikte aktifleştirilmiş giderlere de uygulanabilir.

Maddi duran varlıkların amortisman uygulamasında genellikle tesis ve donanımın her bir parçası ayrı ayrı amortismanına tabi tutulur. Bunun istisnası, aynı faydalı ömür ve aynı amortisman yöntemi söz konusu olduğunda gruplandırma yapılarak amortisman uygulaması gerçekleştirilir. Ancak bu durum maden işletmelerinde bazı karmaşıklıklara neden olabilir. Çünkü bu tür işletmelerde varlığın yekpare ömründen daha kısa faydalı ömre sahip bileşenleri olan bir çok varlık söz konusudur.

Maden sektöründe faydalı ömür; ya varlığın kullanılması beklenen zaman periyodu ya da varlığı kullanmak suretiyle elde edilmesi beklenen üretim birimi sayısı olarak belirlenir. Herhangi bir varlığın faydalı ömrünü belirlerken aşağıdaki faktörler göz önünde bulundurulmalıdır (PricewaterhouseCoopers, 2007: 30-31):

- *Varlığın Beklenen Kullanımı*; Varlığın beklenen kapasitesi veya fiziksel üretim miktarı esas alınır (işlenmesi söz konusu olan maden kaynağının büyüklüğü gibi).
- *Beklenen Fiziki Aşınma ve Yıpranma*; Varlığın kullanım süresi, tamir ve bakım programı ve varlığın atıl durumda iken bakım ve onarımı gibi işlevsel faktörlere dayalıdır.
- *Ticari Değer Yitirme ve Demode Olma*; Üretimdeki değişiklikler ve gelişmelerden kaynaklanan veya rezerve dair piyasa taleplerindeki değişimden kaynaklanan teknik veya ticari değer yitirme veya demode olma durumu.
- *Yasal Limitler*; Bazen yasaların getirdiği bir takım düzenlemeler nedeniyle, zorunlu olarak maden işletmeleri faydalı ömürlerini yasal hükümlere göre belirleyebilirler (Örneğin; maden işletme hakkını elde etme harcamaları maddi olmayan duran varlık olarak sınıflandırılmakta ve aktifleştirilmektedir. Bu giderlerin amortismanında faydalı ömür olarak sözleşme süresi dikkate alınmaktadır).

Maden işletmelerinin faaliyetleri kapsamında kullandıkları maddi duran varlıkları ve aktifleştirilen giderleri, genel olarak faydalı ömür esas alınarak ya normal amor-

tisman ya da üretim birimine göre amortisman yöntemlerine göre amortisman tabi tutulmaktadır (Lagos, 1997: 62).

Maden işletmelerinde *normal amortisman yöntemiyle* ekonomik faydanın tüketimini en iyi şekilde ölçebilecek bir takım varlıklar mevcuttur. Bu varlıklar üretim düzeyinden ziyade zamanla eşit bir değer azaltımına gidilebilecek varlıklardır. Binalar, enerji hatları gibi alt yapı varlıkları vb. Bu yöntem işletme tercihinine bağlı olarak, aktifleştirilen giderler için de uygulanabilir. Bu durumda aktifleştirilen giderler, tahmin edilen faydalı ömür süresince (rezervlerin beklenen ömrü süresince) her dönemde eşit tutarlarla itfa edilirler. Bu yöntem yıllık üretimin nispeten kararlı bir seyir izlediği durumlarda uygundur (Deloitte vd., 2003: 14).

Aktifleştirilen giderler veya diğer varlıklar normal amortisman yöntemine göre amortisman tabi tutulurken tükenme payı tutarını belirlemek için, amortisman tabi varlığın maliyet değeri varlığın faydalı ömrüne bölünür.

Üretimin yıldan yıla değişim gösterdiği durumlarda ise, *üretim birimine göre amortisman yönteminin* uygulanması daha anlamlı görülmektedir. Bu yöntemde göre; özellikle madencilik faaliyetlerine dönük aktifleştirilen giderler, üretim esnasında önemli düzeyde bir aşınma ve yıpranmaya maruz kalan tesis ve donanım ile varlığın tüketiminin üretim ve satışlarla bağlantılı olduğu her türlü maddi olmayan varlıklar üretilebilir rezerv miktarı esas alınarak itfa edilir (PricewaterhouseCoopers, 2007: 32). Üretim birimine göre amortisman yöntemi normal amortisman yöntemi ile kıyaslandığında oldukça esnek bir yapıya sahiptir. Örneğin, bir maden işletmesinde işletilmeye değer maden sahalarından elde edilen maden miktarı önceki yıllar fazla olabilir ve sonraki yıllarda azalabilir. Bu durumda işletmenin, normal amortisman yöntemine göre ilk yıllarda ürün maliyetine yüklediği amortisman gideri tutarı, üretim birimine göre hesaplanan amortisman tutarından düşük olacaktır. Böylece, yıllar itibarıyla amortisman ve vergi sonrası kârda farklılaşma ortaya çıkacaktır. Diğer yandan sonraki yıllarda daha az miktarda maden rezervi çıkarılması nedeniyle üretim birimi yöntemine göre normal amortisman yönteminde daha yüksek amortisman giderinin olması sabit giderlerin maliyete etkisi nedeniyle dönemin faaliyet sonucunu da etkileyecektir. Normal amortisman yöntemine göre sabit gider niteliğinde olan amortisman giderleri, üretim birimi yönteminde değişken gider niteliği kazanmaktadır (Karapınar vd., 2010: 56). Bu nedenle üretim birimi yöntemi aynı zamanda “Değişken Amortisman Yöntemi” olarak da adlandırılmaktadır (Ataman Akgül, 2004: 6).

Üretim birimi yönteminde, üretim birimi iki şekilde belirlenebilir:

- a) Üretim miktarına göre,
- b) Brüt gelire göre.

a) *Üretim miktarına göre*; ton, galon, litre gibi ölçü birimleri olabilir.

b) *Brüt gelire göre*; çıkarılan tüm rezervin son yıl itibariyle brüt satış değeri esas alınarak hesaplanır. Bu durumda her yıl gerçekleşen satış tutarı ve daha sonraki yıllarda beklenen toplam satış tutarına oranlanarak amortisman oranı belirlenir (Karapınar vd., 2010: 56).

Üretim birimi yöntemini uygularken amortisman bedelini hesaplamak için uygun bir temel oluşturmak gerekmektedir. Burada pek çok alternatif geliştirilebilir. Örneğin; çıkarılan malzeme hacmine bağlı olarak ortaya çıkan aşınma ve yıpranmanın söz konusu olduğu kepçeler ve kazıcılar için, madenden çıkarılan atık ve cevher de dahil olmak üzere her türlü malzeme miktarı esas alınabilir. Örneğin; madenin kendi maliyetinin amortismanı, aşınma ve yıpranmanın iş hacmiyle bağlantılı olduğu öğütücüler ve band taşıyıcılar gibi işlemin erken evrelerinde kullanılan varlıkların amortismanı ve üretim miktarı ile yakından ilişkili iş hacminin (dolayısıyla aşınma ve yıpranmanın) söz konusu olduğu üretimin sonraki aşamalarında kullanılan varlıkların amortismanı için madenden çıkarılan cevher miktarı dikkate alınabilir.

Madenin ömründen daha kısa faydalı ömrü olan varlıklar için bu hesaplamalar yapılırken, bir bütün olarak madenin tahmin edilen kapasitesinden ziyade bireysel varlıkların tahmini üretken kapasiteleri kullanılmalıdır (Franik, 2007: 89). Uygulamada maden işletmelerinin çoğu maddi duran varlıklarının büyük bir kısmının veya tamamının amortisman uygulamasında normal amortisman yöntemini kullanmaktadır. Ayrıca, faydalı ömrü boyunca varlıklar tam kapasitede kullanılacaksa normal amortisman yöntemi üretim birimi yönteminden muhtemelen farklı sonuç vermeyecektir.

Üretim birimi yöntemine göre tükenme payı hesaplanırken, varlığın maliyet değeri, görünür veya muhtemel rezerv miktarına bölünür ve yıllık fiilen gerçekleşen üretim miktarı ile çarpılarak söz konusu döneme ait amortisman (tükenme payı) tutarı belirlenir.

$$\text{Amortisman (Tükenme Payı) Tutarı} = \frac{\text{Maliyet Değeri}}{\text{Görünür veya Muhtemel Rezerv Miktarı}} * \text{Fiili Yıllık Üretim Miktarı}$$

Burada görünür ve muhtemel rezervlerin tahmini hesabı yapılır. 3213 sayılı Maden Kanunu'nda görünür rezerv şu şekilde tanımlanmıştır.

Görünür Rezerv; Boyutları, tenörü belirlenmiş üretilebilir kesin cevher miktarı olarak tanımlanmıştır. Üretim yapılan sahalarda, üç boyutu bilinen varlıklar görünür rezerv olarak kabul edilir. Bu tespit, damar içinde sürülmüş galeri, mostra, sondaj veya durumu daha önce belirlenmiş bilinen bir fayla yapılır. Üretime geçilmemiş sahalarda her türlü arama işleri, jeolojik, jeofizik araştırmaları tamamlanmış, teknik yapısı aydınlanmış, rezerv sondajları yapılmış ise bu varlıklar görünür sayılabilir. Görünür rezervde en çok +- % 20 hata kabul edilir.

Muhtemel Rezerv; Maden Kanunu'nda tanımlanmamış olmasına rağmen, terminolojide iki boyutu belli üçüncü boyutu belli olmayan rezerv grubu olarak tanımlanmıştır. Üretim yapılan sahalarda görünür olarak hesaplanabilen damarların veya damar serisinin aşağı ve yukarı devamı halinde, 100 m.'lik kod farkına kadar; damar serisi yatay ise 500 m. yatay mesafeye kadar olan kısmı muhtemel rezerv olarak hesaplanır. Üretim yapılmayan sahalarda, her türlü prospeksiyon işleri jeolojik ve jeofizik etütleri tamamlanan, tektonik yapısı aydınlatılmış olan sahalarda sondaj veya galeri araları damar doğrultusu istikametinde 1.000 m., eğim istikametinde 500 m. ise bu varlıklarda muhtemel rezerv sayılır. Muhtemel rezervin pratikte hata sınırı en çok +- % 40 olarak kabul edilir (Çalışaneller, 2009: 1).

Bir maden işletmesinde üretim birimi yöntemine göre imtiyaz bedeline ait tükenme paylarının yıllar itibariyle nasıl hesaplanacağı konusunu bir örnekle açıklayacak olursak;

Maden işletmesi, bir maden ocağının imtiyaz bedeli kapsamında 1.575.000 TL tutarında harcama yapmış, aynı zamanda işletme iznini de almıştır. Yapılan çalışmalar sonucunda muhtemel rezervin 350.000 ton olduğu hesaplanmıştır. Maden ocağından 2000 yılında 25.000 ton, 2001 yılında 45.000 ton, 2002 yılında 110.000 ton, 2003 yılında 90.000 ton, 2004 yılında 65.000 ton maden çıkarılmış ve madenin tükendiği anlaşılmıştır.

Her yıl ayrılacak amortisman (tükenme payı) tutarını hesaplayabilmek için, öncelikle imtiyaz bedeli, muhtemel rezerv miktarına bölünerek ton başına düşen imtiyaz bedeli payı bulunur:

$$\text{Ton Başına İmtiyaz Bedeli Payı} = 1.575.000 / 350.000 = 4.5 \text{ TL/Ton}$$

Her yılın sonunda çıkarılan maden miktarı ile ton başına imtiyaz bedeli payı çarpımı o yıl ayrılacak amortisman (tükenme payı) tutarını verir:

Tablo 1. Yıllık Amortisman Tutarları

2000 yılında	25.000	x	4.5	=	112.500
2001 yılında	45.000	x	4.5	=	202.500
2002 yılında	110.000	x	4.5	=	495.000
2003 yılında	90.000	x	4.5	=	405.000
2004 yılında	65.000	x	4.5	=	292.500
Toplam	335.000				1.507.500

Örnekte toplam imtiyaz bedeli 1.575.000 TL iken yıllar itibariyle itfa edilen imtiyaz bedeli tutarı 1.507.500 TL'dir. Bunun nedeni başlangıçta 350.000 ton olarak tahmin edilen rezervin 335.000 ton olarak gerçekleşmesidir. Bunun gibi yanılmalar maden işletmelerinde doğaldır. Bu durumda imtiyaz bedelinin önceki yıllara yayı-

lamayan tutarının (örneğimizde 67.500 TL) tamamı son yılın tükenme payına ilave edilir. Dolayısıyla yukarıdaki örnekte 2004 yılında ayrılacak itfa tutarı (292.500 + 67.500) 360.000 TL olacaktır.

Bir başka örnekle, sonlandırma maliyetine ilişkin tükenme payının hesaplanması ve muhasebe kayıtları şu şekilde yapılabilir (burada amortisman uygulamasına ilişkin muhasebe kayıtlarına da bir örnekle yer vermek uygun olacaktır);

Bir maden işletmesi herhangi bir maden ocağına ilişkin tahmini sonlandırma maliyetinin bugünkü değerinin 400.000 TL olacağını düşünmektedir. Bu durumda ilgili muhasebe kaydı şöyle olacaktır:

275 SONLANDIRMA MALİYETİ (Bilanço)	400.000
479 DİĞER BORÇ VE GİDER KARŞ.(Bilanço)	400.000
<i>Sonlandırma maliyetinin aktifleştirilme kaydı</i>	

Muhtemel rezerv 100.000 ton olarak hesaplanmıştır. Bu durumda üretim birimi başına sonlandırma maliyeti şu şekilde hesaplanır;

Ton Başına Sonlandırma Maliyeti Bedeli = 400.000 / 100.000 = 4 TL/Ton

İlk yılda çıkarılan maden miktarının 30.000 ton olduğunu varsayarsak, söz konusu yıla ait amortisman (tükenme payı) tutarı şöyle hesaplanır;

Amortisman (Tükenme Payı) Tutarı = 30.000 ton x 4 TL/Ton = 120.000 TL

İlgili muhasebe kaydının şu şekilde olması gerekir;

796 AMORTİSMAN VE TÜK. PAYI GİD.(Gelir T.)	120.000
278 BİRİKMIŞ TÜKENME PAYI (Bilanço)	120.000
<i>Sonlandırma maliyetinin amortisman kaydı</i>	

Bu kayıtlar çıkarılan maden rezervine göre her yıl yapılır.

Ancak, tahmin edilen sonlandırma maliyetinden farklı olarak, gerçekleşen maliyetin 380.000 TL olduğunu varsayarsak, 20.000 TL'lik fark ortaya çıkmaktadır. Gerçekleşen sonlandırma maliyetinin kaydı şöyledir;

479 DİĞER BORÇ VE GİDER KARŞILIK. (Bilanço)	380.000
102 BANKA (ÇEŞİTLİ ALACAK.)(Bilanço)	380.000
<i>Sonlandırma Giderinin kaydı</i>	

20.000 TL'lik fark maden stoğuna ve satılan maden maliyetine paylaştırılır. Bu durumda muhasebe kaydı şöyle olacaktır;

479 DİĞER BORÇ VE GİDER KARŞILIK. (Bilanço)	20.000
156 MADEN STOĞU (Bilanço) ve	20.000
624 SATILAN MADEN MALİYETİ (Gelir T.)	

Farkın kapatılması işlemi

Amortisman yöntemlerinden bir diğeri de “Azalan Bakiyeler Yöntemi”dir. Bu yöntem maden işletmelerinde çok kullanılan bir yöntem değildir. Yöntem maddi duran varlıkların veriminin giderek düşeceği, ayrıca bakım ve onarım giderleri artacağı için kullanma maliyetinin giderek yükseleceği, bu nedenle de amortismanın azaltılması ile duran varlığın hizmet maliyetinin verimi ile uyumlu olarak, dönemlere daha adil bir şekilde yükleneyeceği düşüncesine dayanır (Sevilengül, 1994: 354) ve sadece varlığın faydalı ömrü ile ilişkili gelecekteki ekonomik faydaların tüketiminin zamanla azaldığı durumlarda uygulanır. Çoğu maden işletmelerine ait varlıkların ekonomik faydaları ya faydalı ömür süresince eşit bir şekilde ya da kullanımına bağlı bir oranda tüketilir.

Kullanılan yöntem ne olursa olsun sonuçta diğer işletmelerde olduğu gibi maden işletmelerinde de Devlet, bu işletmelerin yaptıkları büyük tutarlardaki harcamalarına amortisman uygulamaları ile dolaylı olarak destek sağlamaktadır (Fitzgibbons, 1974: 44; Stoianoff ve Kaidonis, 2005: 50).

3.4. Madenlerde Amortisman Uygulamasının Başlama ve Bitiş Zamanı

Maden işletmelerinde amortisman uygulamasına ne zaman başlanacağı önemli bir konudur ve değerlendirme gerektirir. Bazı değerli maden cevheri henüz gelişme aşamasındayken maden yatağından çıkarılabilmektedir (örneğin, üst toprak kaldırılırken veya yer altı maden kuyusu inşa edilirken). Bazı durumlarda ise planlanandan daha geç zamanda rezerve ulaşılabilmektedir. Bazı maden işletmeleri çıkarılan cevher miktarı belli bir düzeyi aştığı zaman amortisman uygulamasına başlarken, bazıları da maden cevherinin ticari düzeyde işletilmeye elverişli hale geldiği belirli bir gelişim düzeyine kadar beklemeyi tercih ederler.

Madencilik faaliyetlerinde kullanılan maddi duran varlıklar (sondaj makineleri, kazıcılar, nakliye kamyonları gibi) kullanımda oldukları anda amortisman tabi tutulurlar. Aktifleştirilen giderlerin amortisman işlemi ise aktife girdikleri anda başlar.

Amortisman tabi varlıkların aşağıdaki durumlarda amortisman uygulamasına son verilir:

- Tümüyle amortisman tabi tutulmuş olması,
- Satış için tutuluyor olması (TFRS-5 “Satış Amaçlı Elde Tutulan Duran Varlıklar ve Durdurulan Faaliyetler”e uygun olarak),

- Satılmış olduğundan veya kullanımı, elden çıkarımı ile artık ekonomik bir fayda sağlamayıp amorti edilmesi gerektiğinden dolayı bilanço dışında bırakılması.

Herhangi bir varlık halen kullanılabilir durumda olmasına rağmen geçici bir süre atıl kalacaksa amortisman uygulaması devam eder. Ancak, varlık üretim birimi yöntemiyle amortisman tabii tutuluyor ve üretimde gerçekleşmiyorsa amortisman bedeli sıfır olur (PricewaterhouseCoopers, 2007: 35).

3.5. Madenlerde Amortisman Uygulamasına İlişkin Özel Durumlar

Maden işletmelerinin kullandığı maddi duran varlık kalemlerinin Vergi Usul Kanunu'ndaki özel amortisman uygulaması ile bir ilgisi yoktur. Maddi duran varlıklar genel amortisman usullerine tabidirler. Bu varlıklar için ya normal amortisman ya da azalan bakiyeler yöntemi uygulanır. Ancak, söz konusu varlıkların cevherin tükendiği ya da ticari anlamda cevher kalmadığında amorti edilme imkanı bulunmamaktadır. Dolayısıyla, maden işletmelerinde kullanılan maddi duran varlık kalemlerinin faydalı ömürleri, kendi ekonomik ömürlerinden ziyade madenin beklenen ömrüne bağlıdır. *Tesisin, donanımın faydalı ömrü, madenin ömrünün ötesine geçemez.* Kaynaklar tükendiğinde genellikle o maden sahasındaki varlıklar artık kullanılamaz bir hal alır (hatta bazı makine ve teçhizatın ömrü, aşırı yıpranmadan dolayı, maden ömründen kısa olabilir) ve bunları başka bir maden sahasına taşımak da çoğu zaman pratik olmayabilir. Bu durumda amortisman uygulamasına son vermek gerekir.

Maden işletmelerinin, madenin ve kullandıkları varlıkların kalan faydalı ömürlerini zaman zaman yeniden gözden geçirmeleri gerekmektedir. Çünkü madenin faydalı ömründe değişiklik olabilir. Bu durum özellikle madenin ömrünce kısıtlanmış bir faydalı ömre sahip varlıklar için son derece önemlidir. Benzer şekilde, madenin ömründen daha kısa olmak üzere, bazı maddi duran varlıkların faydalı ömürlerinde de değişiklik olabilir. Bir varlığın faydalı ömründeki herhangi bir değişiklik, tahmindeki değişiklik tarihinden itibaren daha önceki dönemlerdeki amortisman bedellerini etkilemeyecek şekilde hesaba katılmalıdır. Dönem sonunda maden rezervi tahminlerindeki değişimler bir sonraki döneme kadar amortisman bedellerini etkilemeyecektir. Özellikle tahminlerdeki sapmaların fazla olması durumunda güncellemenin önemi daha da artmaktadır. Hatta bu güncellemeler bazen önceki yıl tahminlerinde yapılan önemli hataları da işaret edebilir. Bu durumda şayet yapılan hata mali tablolarda maddi bir etkiye sahipse önceki yıla ilişkin kıyaslamalar TMS-8 (Muhasebe Politikaları, Muhasebe Tahminlerinde Değişiklikler ve Hatalar) de belirtilen şartlara göre ayarlanır.

Faydalı ömürdeki değişimden bahsederken; bu değişim sürenin uzaması yönünde olabileceği gibi, sürenin kısalması yönünde de olabilir. Özellikle maden rezervindeki önemli bir düşüş sadece sonraki dönemde amortisman bedelini etkilemek-

le kalmayıp aynı zamanda madenlerde değer düşüşü olayını ortaya çıkaracaktır (PricewaterhouseCoopers, 2007: 31).

Maden Kanunu'na göre; "Madenler Devletin hüküm ve tasarrufu altında olup, içinde buldukları arzın mülkiyetine tabi değildir." Dolayısıyla kamu arazilerinin dışında kalan bölgelerde maden rezervi bulunması halinde, madenlerin maliki ile arazinin maliki farklı farklı olmaktadır. Genellikle işletme ruhsatı sahipleri de arazi sahibi dışındaki kişilerdir. Bu durumda işletme hakkını alan kişilerin, madenin bulunduğu araziye satın alması ya da kiralaması gerekmektedir. Arazinin satın alınması durumunda, ödenen bedelin amortisman konusu yapılıp yapılmayacağı konusunda farklı görüşler vardır. Bir görüşe göre; yasal olarak boş arsa ve boş araziler amortisman uygulaması dışında bırakıldıklarından, satın alma bedelinin amortisman yoluyla itfası mümkün değildir. Ancak maden çıkarılması için açılan ocak, kuyu galeri gibi düzenler nedeniyle arazinin değerinde bir azalma meydana gelmişse, bunun karşılık ayırma yoluyla kayıt altına alınması gerekir.

Bir diğer görüşe göre de; madenlerde arazi büyük ölçüde değer kaybına uğradığı için boş arsa ve boş arazi gibi düşünülmemelidir. Bu nedenle arazinin satın alma maliyeti amortisman tabi maden maliyetine katılmalıdır. Madenin işletme süresinin sonunda arazinin kalan bir değeri olacaktır. Bu değeri ayırmak uygulamada bazı zorluklara neden olacağı için, ayırım yapılmaksızın tümünün amortisman tabi tutulması uygun olacaktır (PricewaterhouseCoopers, 2007: 30).

Arazinin kiralanması durumunda, kira bedelinin amortismanı söz konusu değildir. Kira bedelleri yıllık ödeniyorsa, her yıl ödenen bedel o yılın gideri olarak muhasebeleştirilir. İşletme süresi için toplu kira ödemesi yapılmışsa, ödenen bedel işletme süresine bölünerek her yıla tekabül eden kısım o yıl gider yazılabilir ya da peşin ödenen kira bedeli imtiyaz veya maliyet bedeli için belirlenecek oranlar dahilinde itfa da edilebilir (Gündüz ve Perçin, 1997:173).

Maden işletmelerinde önemli diğer bir konu da, diğer üretim işletmelerinden farklı olarak, ciddi anlamda başarısızlık ve zarar riski söz konusu olmasıdır. Yer altında bulunan madenin varlığı, fiziksel ve kimyasal özellikleri, ticari niteliği ve niceliği, rezerv durumu ve üretim zorlukları toprak yüzeyinde yapılan araştırmalarla kolay belirlenemediğinden önemli ölçüde risk taşımaktadır. Başarısızlık durumunda galerilerin kapatılması gerekebilir. Bu durumda o ana kadar yapılan ve aktifleştirilen giderler nasıl bir işleme tabi tutulacak sorusu ile karşılaşmaktadır. Bu durumda söz konusu giderlerin zarara aktarılması uygun görülmektedir. Bir işletmede hem işleyen hem de işlemeyen galeriler bulunabilir. Bu durumda işlemeyen galerilerin bedelini amortisman konusu yapmayarak doğrudan doğruya zarara aktarmak gerekir. Tamamen işlemeyen galerilerin mevcut olması veya tamamen işleyen galeriler bulunmakla beraber bunlardan bir kısmının sonradan terk edilmesi durumunda da işlemeyen veya terk edilen galerilerin bedelleri aynı şekilde zarara aktarılmalıdır.

4. Sonuç

Bu çalışmada, öncelikle madencilik faaliyetlerinden ve 2006 yılından itibaren yürürlükte olan Maden Kaynaklarının Araştırılması ve Değerlendirilmesine ilişkin Türkiye Finansal Raporlama Standardından (TFRS-6) bahsedilmiştir. TFRS-6 tüm madencilik faaliyetlerini değil sadece araştırma ve değerlendirme faaliyetlerini kapsamına almaktadır. Bu standarda göre, maden işletmeleri genel finansal tablo düzenleme ilkelerine aykırı olmamak şartıyla, ortaya çıkan giderler için istedikleri muhasebe politikalarını geliştirebileceklerdir. Standardın sınırlarını dar tutması ve net bir politika belirlememesi, doğru, anlaşılır ve karşılaştırılabilir finansal bilgiye ulaşılmasını güçleştirebilir. Bu nedenlerle kanaatimizce TFRS-6'nın yeniden gözden geçirilmesi gerekmektedir.

Çalışmanın konusunu maden işletmelerinde amortisman uygulaması oluşturmaktadır. Bu konuda öncelikle Türk Vergi Mevzuatı açısından amortisman uygulamasından bahsedilmiştir. Ülkemizde maden yataklarının mülkiyeti devlete aittir. Bu yatakları işleten kişi ve kurumların sahip oldukları maden yatakları değil, sadece bu yatakların işletme hak ve imtiyazlarıdır.

Madenler belirli bir ömre sahip olan, kullanıldıklarında tükenen ve yenilenmeyen varlıklardır. Bu nedenle madenlere yönelik yapılan yatırımlar doğru bir uygulama ile bulunan cevher miktarına bağlanmakta ve bu yatırımlara ilişkin amortismanlar tükenme payları olarak ifade edilmektedir.

Maden işletmelerindeki amortisman uygulamalarında öncelikle amortisman tabi olan varlık kalemlerinin net bir şekilde belirlenmesi gerekmektedir. Şüphesiz amortisman tabi varlıklar sadece maden işletmelerinde kullanılan donanım ve teçhizattan ibaret değildir. Madencilik faaliyetleri yürütülürken önemli düzeyde harcamalar söz konusu olmakta ve bu harcamaların büyük bir kısmı aktife alınmaktadır. Aktife alınmış olan varlık kalemlerinin amortisman tabi tutulması kaçınılmazdır. Maden işletmelerinin özelliği gereği doğru amortisman yöntemini tespit etmeleri ve uygulamaları son derece önemlidir. Burada genel kabul gören kural; ekonomik faydaların tüketim yapısını en iyi yansıtabilen bir yöntemi kullanarak varlığın faydalı ömrü üzerine amorti edilebilir tutarı sistematik olarak tahsis etmektir.

Maden işletmelerinde normal amortisman ve üretim birimine göre amortisman yöntemleri uygulanmakla birlikte, madenler gibi özel tükenmeye tabi varlıkların amortismanında üretim birimine göre amortisman yönteminin uygulanması daha doğru görülmektedir. Bu yöntemde sabit giderler değişken gidere dönüşür ve esnek bir yapıya sahiptir. Bir maden işletmesinde ilk yıllarda elde edilen cevher miktarı sonraki yıllara göre daha fazla olabilir. Bu durumda normal amortisman yöntemine göre ilk yıllarda ürün maliyetine yüklediği amortisman gideri tutarı, üretim

birimine göre hesaplanan amortisman tutarından düşük olacaktır. Bu durum yıllar itibariyle amortisman ve vergi sonrası kârı da farklılaştıracaktır.

Diğer yandan, üretim birimine göre amortisman yönteminin değer kaybının belirlenmesinde, normal amortisman yöntemine göre, daha gerçekçi sonuçlar verdiği söylenebilir. Çünkü, normal amortisman yönteminde kullanım süresi hesap dönemi sayısı olarak daha başlangıçta saptanmakta ve varlığın amortismanına konu değeri, bu hesap dönemi sayısına bölünerek her hesap dönemindeki değer kaybı belirlenmektedir. Diğer bir ifadeyle her dönemde gerçekleşen kullanım dikkate alınmamaktadır. Üretim birimine göre amortisman yönteminde ise gerçekleşen kullanım ile değer kaybı ilişkisi esas alınmakta ve daha gerçekçi bilgilere ulaşılmaktadır. Bu nedenle maden işletmelerinde uygulanan üretim birimine göre amortisman yöntemi, diğer alanlardaki üretim işletmeleri için de önerilebilir.

Çalışmada verilen örnekte; bir maden işletmesinde gerçekleşen sonlandırma faaliyetine ilişkin maliyetlerin tükenme payının üretim birimine göre amortisman yöntemi ile hesaplanması ve muhasebe kayıtları üzerinde durulmuştur. Muhasebe kayıtlarında kullanılan hesapların bir kısmı tekdüzen hesap sisteminde yer almamaktadır. Sonlandırma maliyeti, maden stoğu, satılan maden maliyeti gibi öneri niteliğindeki hesaplar kullanılmıştır. Konunun daha net açıklanabilmesi için söz konusu hesapların kullanımı zorunlu görülmüştür.

Sonuç olarak TFRS-6'nın gözden geçirilerek maden işletmelerinin ve finansal tablo kullanıcılarının ihtiyacını karşılayacak düzeyde ve daha geniş kapsamlı bir şekilde düzenlenmesi faydalı olacaktır. Araştırmacılara, durdurulan maden faaliyetlerine ilişkin kazanç ve kayıpların belirlenmesi ve raporlanması, maden rezervine yönelik finansal raporlama, madenlere yönelik çevre maliyetleri ve yükümlülükleri konularının incelenmesi önerilebilir.

Kaynaklar

Akgül, B.A. (2004), "Maddi Duran Varlıkların Amortismanına İlişkin Uluslar arası Muhasebe Standardında (IAS 16) Yer Alan Düzenlemeler ve Türk Vergi Mevzuatı ile Karşılaştırılması", BA AKGÜL- archive. İsmmmo.org.tr.

Common, M. ve K. Sanyal (1998), "Measuring the Depreciation of Australia's non-renewable Resources: A Cautionary Tale", *Ecological Economics*, 26, 23-30.

Çalışaneller, A. (2009), "Madenlerde Amortisman Mevzu ve Bir Uygulama", *Lebib Yalkın, Mazars/Denge Denetim A.Ş.*, 1-4.

Damigos, D. ve D. Kaliampakos (2003), "Environmental Economics and the Mining Industry: Monetary benefits of an abandoned quarry rehabilitation in Greece", *Environmental Geology*, 44, 356- 362.

Deloitte, Touche ve Tohmatsu, (2003), *Financial Reporting in the Global Mining Industry, A survey of twenty-one leading companies.*

Deloitte, (2008), "IFRS and the mining industry: Top ten accounting issues for Canadian issuers", 1-4.

Erol, M. ve M. Aslan (2007), "Maden İşletmeleri ve Maden İşletmelerinde Maliyetlerin Oluşumu ile İlgili Uygulama" *Yaklaşım Dergisi (E-Yaklaşım)*, Ekim: 1-8.

Franik, T. (2007), "Depreciation of Fixed Assets and Efficiency of Investmet and Operation of a Mining PIAN", *TFRANK- Gospodarka Surowcami Mineralnymi-meri.eu.*, 23(4), 87-99.

Fitzgibbons, A. (1974), "Special Amortization Provisions in the Australian Mining Sector", *Economic Analysis and Policy*, 5(1), 44-52.

Gündüz, N.K. ve N. Perçin (1997), *Amortismanlar ve Yeniden Değerleme*. Ankara, Yaklaşım Yayınları. 1. Baskı.

Karapınar, A., F. Zaif ve S. Torun (2010), "Maden İşletmelerinde Uygulanan Muhasebe Politikaları ve Uluslar arası Finansal Raporlama Standardı-6'nın Getirdiği Düzenlemeler" *Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 12(3), 43-68.

Lagos, G. (1997), "Developing National Mining Policies in Chile: 1974-96" *Resources Policy*, 23(1/2), 51-69.

Maden Kanunu (5177 Sayılı Kanunla Değişik 3213 Sayılı Kanun)

Oygür, V. (1995), "Madencilik Sektörü Nasıl Desteklenebilir?" *Jeoloji Mühendisliği*, (4), 57-68.

Özkan, A. ve S. Aksoylu (2012), "Madencilik Endüstrisi: Muhasebe ve Finansal Raporlama" Muhasebe Bilim Dünyası Dergisi (MÖDAV), 14(2), 77-97.

Pricewaterhouse Coopers, (2007), Financial Reporting in the Mining Industry, International Financial Reporting Standards. Energy, Utilities and Mining. Australia.

Roy, B. (1969), "Depreciation-A Problem of National Accounting", Economic and Political Weekly-JSTOR, 4(32), 1305-1311.

Sağlam, N. ve S. Şengel (2007), "TFRS-6 Maden Kaynaklarının Araştırılması ve Değerlendirilmesi". (Editörler: Necdet Sağlam, Salim Şengel ve Bünyamin Öztürk. Türkiye Muhasebe Standartları Uygulaması). Ankara: Maliye ve Hukuk Yayınları. 1293-1319.

Sevilengül, O. (1994), Genel Muhasebe. Ankara: Setma. 5. Baskı.

Stoianoff N.P. ve M.A.Kaidonis (2005), "Rehabilitation of mining sites: do taxation and accounting systems legitimise the privileged or servet the community" Critical Perspectives on Accounting" 16, 47-59.

Sysoev, A.V. (2006), "Amortization Policy as a Factor in the Investment Policy of an Economy", Studies on Russian Economic Development, 17(1), 41-47.

TFRS-6: Maden Kaynaklarının Araştırılması ve Değerlendirilmesine İlişkin Türkiye Finansal Raporlama Standardı, 2006, Resmi Gazete Tarihi: 31.01.2006 ve Resmi Gazete Sayısı: 26066.

TMS-16: Maddi Duran Varlıklar Standardı, 2005, Resmi Gazete Tarihi: 31.12.2005 ve Resmi Gazete Sayısı: 26040.

TMS-37: Karşılıklar, Koşullu Borçlar ve Koşullu Varlıklara ilişkin Türkiye Muhasebe Standardı, 2006, Resmi Gazete Tarihi: 15.02.2006 ve Resmi Gazete Sayısı: 26081.

TMS-38: Maddi Olmayan Duran Varlıklara ilişkin Türkiye Muhasebe Standardı, 2006, Resmi Gazete Tarihi: 17.03.2006 ve Resmi Gazete Sayısı: 26111.

Uygun, R. (2013), "Madenlerde Amortisman, Maden İmtiyaz ve İşletme Hakları Amortismanı", <http://www.kokerymm.com>.

Vergi Usul Kanunu Madde: 316, 2003, Resmi Gazete Tarihi: 28.05.2003 ve Resmi Gazete Sayısı: 25121.

Wang, C., Y. Wen ve F. Han (2012), "Analysis on Investment Environment of Mining Industry in China", Procedia Environmental Sciences, 12, 243-251.

Wells, JC M. ve A.Tarca (2011), "A Framework-based teaching approach to accounting for property, plant and equipment", <http://siteresources.worldbank.org>.

Vergi Ceza Hukuku Açısından Kanunîlik İlkesi

Onur Eroğlu

Dr., Bülent Ecevit Üniversitesi, İİBF,
Maliye Bölümü
onur_eroğlu@beun.edu.tr

Vergi Ceza Hukuku Açısından Kanunîlik İlkesi

Özet

Vergi hukuku ve ceza hukuku, anayasal bir ödev olan vergi ödevinin hukuka uygun olarak yerine getirilmesi konusunda birbiriyle bağlantılı iki hukuk alanı olmaktadır. Vergi hukukunun yaptırım gerektiren hukuka aykırılıkları karşısında ceza hukukunun temel ilkelerinin esas alınması gerekmektedir. Bu ilkelere suçta ve cezada kanunîlik ilkesi, evrensel hukuk tarafından kabul edilmiş olup hukuk devletinde kişi hak ve özgürlüklerinin bir garantisidir. Kişilere uygulanacak kabahat ve suç niteliğindeki hukuka aykırılıkların ve bunlara ilişkin ceza ve ceza yerine geçecek güvenlik tedbirlerinin ancak kanunla konulabileceğini ifade eden bu ilkeye vergi hukukunda esnek bir şekilde uyum sağlanmaktadır. Yürütme organına verilen yetkiler, kanun hükümlerinin kıyasa neden olacak şekilde geniş yorumlanması ve ekonomik-tekniik gereklilikler vergi ceza hukukunda kanunîlik ilkesinin esas alınmasına istisna oluşturmaktadır. Bununla birlikte uzlaşma, af, resen matrah takdirinde yürütme organına bırakılan yetki de kanunîlik ilkesi başta olmak üzere temel anayasal ilkelere aykırılıklar oluşturmaktadır. Vergi ceza hukukunda suçta ve cezada kanunîlik ilkesinin korunmasına ilişkin gerek mevzuata gerekse vergi sisteminin yapısına yönelik öneriler söz konusu olmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Suçta ve Cezada Kanunîlik İlkesi, Çerçeve Kanun, Yürütme Organının Düzenlemeleri, Vergi Kabahatleri, Vergi Suçları.

Legality Principle For Tax Penalty Law

Abstract

Tax law and criminal law are two interconnected areas of law on which constitutional tax duty is fulfilled legality. It should be predicated on the fundamental principles of criminal law against to contradictions to tax law requiring sanctions. Principle of legality on crime and punishment from that criminal law principles is accepted by international law. It is also a guarantee of rights and freedoms of the people. According to the principle, contradictions to law like misdemeanor and felony applied to persons and their penalties and security measures in lieu of penalties shall be prescribed only by law. It is upheld the defined law principle in Turkish Tax Law in a flexible way. The principle of legality protects individuals from state abuse and unjust interference, it ensures the fairness and transparency of the judicial authority. Authority given to the executive power, comparing due to interpretation of law, economical and technical requirements, etc have been exception for principle of legality in tax penalty law. Besides, agreement for taxes, amnesty for both taxes and their penalties, authority given to administration for arbitrary assessment have characteristics of unlawful. There are some recommendations in tax system to ensure principle of legality on crime and penalty.

Keywords: Legality Principle both Crime and Penalty, Omnibus Act, Arrangements of Executive Power, Tax Blames, Tax Crimes.

1. Giriş

Vergi kanunlarında yer alan maddî ve şeklî şartların yerine getirilmemesi vergilendirme açısından vergi kaybına ya da kayba yol açacak suç ve kabahat niteliğindeki hukuka aykırılıklara sebep olmaktadır. Söz konusu fiillerin yaptırıma bağlanması ve faillerin cezalandırılması vergilendirme yetkisini elinde bulunduran devletin meşrûluğu açısından önemlidir.

Vergi hukuku uygulanacak cezaların hukukî niteliği ve şekli açısından ceza hukuku ile bağlantılı bir bilim dalıdır. Ceza hukuku ve evrensel hukukun temel ilkelerinden birisi "suçta ve cezada kanunîlik ilkesi" vergi ceza hukukunun da uygulamada ödün vermemesi gereken ilkelerindedir. Magna Carta'dan günümüze Anayasal metinlerde korunan ilkenin esası, kanunsuz suç ve ceza ile ceza yerine geçebilecek güvenlik tedbirlerinin konulamayacağıdır. Buna göre, vergi ceza hukukunda kabahatler ve suçlar şeklinde ayrıma tâbi tutulan cezaya konu olacak fiillerin ve bunlara uygulanacak cezaların mutlaka kanunda belirtilmesi gerekmektedir.

Bu çerçevede çalışma, vergi ceza hukukunda "suçta ve cezada kanunîlik ilkesi"nin ne ölçüde esas alındığı ve ilkenin esnek uygulandığı konuların incelenmesini kapsamaktadır. Bu kapsamda; evrensel hukukun temel ilkelerinden biri olan suçta ve cezada kanunîlik ilkesi, ilkenin vergi ceza hukuku içerisinde ele alınışı vergi kabahatleri ve suçları açısından ortaya konulacak olup vergi sistemimiz içerisinde ilkeye aykırılık özelliği taşıyan kurumlarla konu değerlendirilecektir.

2. Hukukun Üstünlüğünün Bir Güvencesi Olarak Kanunîlik İlkesi

Parlamenter demokrasiye sahip ülkeler, hukuk devleti olmanın bir gereği olarak kişilerin temel hak ve ödevleri ve bunlara ilişkin özel önem, güvence ve istikrar gerektiren düzenlemelerde kanunilik ilkesine yer vermektedirler (Güneş, 2011: 7). Kanunîlik ilkesi ile yasama organının yetkisinde olan ve idareye düzenleme yetkisi tanınmayan hak ve ödevlerin sınırlandırılması belirlenmektedir. Kanunîlik ilkesine hukuk sistemimiz içerisinde başta ceza hukuku olmak üzere vergi hukukunda ve idare hukukunda yer verilmektedir (Taşdelen, 2010: 769). Kişisel hak ve özgürlüklerin hukukun üstünlüğü ile korunması ve gelişmesi bakımından kanunîlik ilkesi Anayasal teminat altına alınan bir ilke durumundadır.

2.1. İdarenin Kanunîliği İlkesi

İdarenin kanunîliği, idarenin teşkilatının ve faaliyetlerinin kanuna dayalı olmasını; idarenin kanunlara saygılı olmasını; bu şekilde yönetilenlerin, idarenin keyfi eylem ve işlemlerinden korunmasını ifade etmektedir (Akyılmaz vd., 2011: 136). İlke, geniş anlamda, idare ve faaliyetlerine kanunun egemen olması şeklinde ifade edilmektedir. Anayasa'nın 8'inci maddesinde yer alan "Yürütme yetkisi ve görevi, Cumhurbaşkanı ve Bakanlar Kurulu tarafından, Anayasaya ve kanunlara uygun olarak kullanılır ve yerine getirilir." hükmü ile Anayasa'nın 123'üncü maddesinde

yer alan “*İdare, kuruluş ve görevleriyle bir bütündür ve kanunla düzenlenir.*” hükmü idarenin kanunîliği ilkesinin temel dayanakları kabul edilmektedir (Günday, 2003: 41). Kanunîlik ilkesine göre, kanun idarenin faaliyette bulunmasının hem şartı hem de eylem ve işlemlerin kanuna aykırı olmaması gerektiği noktasında sınırdır (Gözler ve Kaplan, 2011: 34). Vergilendirme süreci içerisinde verginin tarh ve tahsilini kapsayan yürütülmesine ilişkin konular, devletin vergi koyma yetkisinin dışında tutularak idarenin görevlerine bağlı bir şekilde idarenin kanunîliği ilkesine tabi olmaktadır (Güneş, 2011: 15; Taşdelen, 2010: 776).

2.2. Vergilerin Kanunîliği İlkesi

Vergilerin kanunîliği ilkesi, 1982 Anayasası’nın 73’üncü maddesi 3’üncü fıkrasında “*Vergi, resim, harç ve benzeri mali yükümlülükler kanunla konulur, değiştirilir ve kaldırılır.*” şeklinde ifade edilmektedir. Vergilerin kanunîliği ilkesi gereği, vergi alınacak şey (verginin konusu, verginin istisnaları), vergiyi doğuran olay, verginin borçlusu (verginin mükellefi, verginin sorumlusu, vergiden muafiyet), vergi alacağının saptanmasının ölçütleri (vergi matrahı, vergi oranı, vergiden indirimler), verginin ödenmesi (ödeme süresi ve ödeme şekli) gibi verginin temel unsurları kanunla düzenlenmektedir. Tüm bu unsurlar içerisinde sadece indirim, istisna, muafiyet, oranlara ilişkin hükümlerde kanunlarda belirtilen aşağı ve yukarı sınırlar içerisinde kalmak kaydıyla değişiklik yapma yetkisi Bakanlar Kurulu’na verilmiştir. Bu durum kanunîlik ilkesine bir istisna oluşturduğu için Anayasa’nın 73’üncü maddesi içerisinde kanunîlik ilkesinden hemen sonra 4’üncü fıkrada belirtilmiştir (Çağan, 1982: 108; Taşdelen, 2010: 776). Bakanlar Kurulu’na tanınan bu sınırlı vergilendirme yetkisi, ek mali yükümlülükler açısından Anayasa’nın 167’nci maddesi 2’nci fıkrasında tam yetkiye dönüşmektedir. Buna göre, “*Dış ticaretin ülke ekonomisinin yararına olmak üzere düzenlenmesi amacıyla ithalat, ihracat ve diğer dış ticaret işlemleri üzerine vergi ve benzeri yükümlülükler dışında ek mali yükümlülükler koymaya ve bunları kaldırmaya kanunla Bakanlar Kuruluna yetki verilebilir.*” Bakanlar Kurulu, bu geniş vergilendirme yetkisini Bakanlar Kurulu Kararları çıkararak kullanmaktadır (Karakoç, 2012: 105).

Bakanlar Kurulu’na anayasal olarak verilen düzenleme yetkisi, monarşik devlet anlayışından demokratik devlet anlayışına doğru vergilemenin tarihi seyri içinde kanunîlik ilkesinin katı bir biçimde uygulanması zorunluluklarını ortadan kaldıran gerekli bir sonuçtur. Bu gereklilik vergilendirme konusunda özellikle kısa vadeli ekonomi politikalarının ekonomik şartlardaki değişikliklere uyum sağlaması konusunda ortaya çıkmaktadır (Çağan, 1982: 109).

2.3. Suçta ve Cezada Kanunîlik İlkesi

Kanunîlik ilkesine suç ve ceza boyutuyla yer verilmesi hukuk devletinde kişi hakları bakımından çok büyük ve vazgeçilmez öneme sahiptir. Toplumsal hayatın gelişimi ve girişimciliğin önündeki en etkili engel, kişilerin hareketlerinin suç ve kabahat

oluşturup oluşturmadığından emin olmaması, hareketlerinden hangisine ceza uygulanacağını önceden bilmemesidir (Hakeri, 2007: 45). Yönetim yetkisini elinde bulunduran idarenin, bu yetkinin kullanımında siyasi karşılıklara adil, kalıcı barışçıl ve uzlaşmacı tavırlar sergilemesi mümkün olmayabilir. Suçta ve cezada kanunilik ilkesi, yönetimin işine gelmeyen birtakım fiilleri suç gibi göstererek kişilerin tutuklanması, güvenlik tedbirlerine maruz kalması gibi özgürlüğü sınırlandıran ya da yok eden haksız saldırıların önlenmesine imkân vermektedir. Suçun ve cezanın kanunda belirlenmiş olması, kişiye ve fiile göre düzenleme yapılmasına engel olarak kanunların genel olmasını sağlayacaktır (Bayraklı, 2006: 15).

Cezada kanunilik ilkesi, kanunda suç olarak tanımlanan bir fiil dolayısıyla nasıl bir cezai yaptırım uygulanması ve bunun miktarının ne olması gerektiğinin kanunla belirlenmesi kuralıdır. İlkeye göre, ceza hukuku yaptırımı olan güvenlik tedbirlerinin de kanunda yer alması gerekmektedir (Özgenç, 2006: 67). Suçta kanunilik ilkesine göre ise, kanunun açıkça suç saymadığı fiilden dolayı kimseye ceza verilemez. Bununla birlikte, kanunun açıkça cezayı artırıcı bir neden olarak öngörmediği bir durum karşısında kimsenin cezası arttırılmaz (Özgenç, 2006: 66).

3. Hukuk Devleti Süreci İçinde “Kanunsuz Suç ve Ceza Olmaz” İlkesi

Kanunsuz suç ve ceza olmaz ilkesine “Nullum crimen sine lege nulla poena sine lege” şeklinde uluslararası kabul gören Latince bir ifade karşılık gelse de, ceza kanunlarının olmadığı o zamanlarda uygulanabilmiş değildir. Roma Hukuku tarihinde İsa'nın doğumundan önce 82-80 yıllarında Sulla zamanında ceza kanunlarına göre cezalandırma kabul edilmiş, fakat ilkeye yazılı şekilde ilk olarak 1215 yılındaki Magna Carta'nın 39'uncu maddesinde yer verilmiştir (Tosun, 1982: 22). Günümüzde İngiltere'nin yazılı bir anayasası olmamasına rağmen Magna Carta, İngiltere'nin ve Amerika Birleşik Devletleri kolonilerinin hukukî temellerini oluşturmaktadır. Bu yönüyle suçta ve cezada kanunilik ilkesi Amerikan Hukuk Sistemine İngiltere'den geçmiş ve 1774'te Philadelphia'da gerçekleştirilen kıtalararası ilk kongrenin unutulmaz Haklar Bildirgesi'nde bu ilkeye açık bir şekilde yer verilmiştir (Glaser, 1942: 29).

İlke, kıta Avrupası'nda ise, ilk defa Aydınlanma Dönemi düşünürlerinden Montesquieu tarafından Fransa'da ve Cesare Beccaria tarafından İtalya'da ceza hukukuna kazandırılmış, daha sonra 1789 Fransız İnsan ve Yurttaş Hakları Bildirisi'ne geçirilmiştir. Belirtildiği gibi ilke, ilk olarak 12'nci yüzyılda ortaya çıkmış ve ortaya çıktıktan sonra 18'inci yüzyılın sonundan bu yana Avrupa'da kabul edilmiş ve ilkenin hukuk ve yargılama alanında mutlak monarşilere karşı bir tepki olacak şekilde gelişimi ancak 20'nci yüzyılı bulmuştur (Glaser, 1942: 30).

3.1. Suçta ve Cezada Kanunîlik İlkesine Evrensel Hukuk Metinlerinde Yer Verilmesi

Günümüz hukuk devleti anlayışında kanunların anayasaya uygun olmasının yanında evrensel hukuk kurallarına uygun olması da önemlidir. Roma Hukuku'nda tanınmamasına rağmen, suçta ve cezada kanunîlik ilkesi, Latince olarak Alman Ceza Hukukçu Fauerbach tarafından ifade edilmiştir. İlkeye daha sonra, 10 Aralık 1948 tarihli Birleşmiş Milletler İnsan Hakları Evrensel Beyanname¹ 11/2'nci maddesinde ve Birleşmiş Milletler Kişisel ve Siyasal Haklar Uluslararası Sözleşmesi'nin² 15'inci maddesinde yer verilmiştir (Özgenç, 2006: 66). Bununla birlikte Avrupa Birliği bütünleşme süreci içerisinde de toplulukta yaptırıma etkili hukuk kuralları kabul edilmiştir. Bunlardan biri 4 Kasım 1950 tarihli İnsan Haklarını ve Ana Hürriyetleri Korumaya Dair Avrupa Sözleşmesi; diğeri ise, Avrupa Birliği Temel Haklar Şartı'dır³. Uluslararası hukuk metinlerinin yanı sıra çağdaş ülkelerin anayasalarında da suçta ve cezada kanunîlik ilkesine yer verilmektedir⁴.

¹ Birleşmiş Milletler Genel Kurulu'nun 10 Aralık 1948 tarih ve 217 A(III) sayılı Kararıyla ilan edilmiştir. 6 Nisan 1949 tarih ve 9119 Sayılı Bakanlar Kurulu Kararı ile "İnsan Hakları Evrensel Beyanname" Resmi Gazete ile yayınlanmıştır.

² Birleşmiş Milletler Genel Kurulu'nun 16 Aralık 1966 tarih ve 2200 A (XXI) sayılı Kararıyla kabul edilip imza, onay ve katılıma açılmıştır. Sözleşme 49'uncu maddeye uygun olarak 23 Mart 1976 tarihinde yürürlüğe girmiştir. Türkiye Sözleşmeyi 15 Ağustos 2000 tarihinde imzalamış ve 04 Haziran 2003 tarihinde kabul etmiştir. 04.06.2003 tarihli ve 4868 Sayılı Medenî ve Siyasî Haklara İlişkin Uluslararası Sözleşmenin Onaylanmasının Uygun Bulunduğuna Dair Kanun, (RG. 18.06.2003-25142).

³ 7 Aralık 2000 tarihinde Nice'da imzalanmıştır. Official Journal of the European Communities C 364, Volume 43, 18 December 2000, <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2000:364:0001:0022:EN:PDF>, (Erişim: 2.01.2013).

⁴ Alman Anayasası "Hukuk" başlıklı dokuzuncu kısım 103'üncü maddesinde yer verilmektedir. Buna göre maddenin 2'nci fıkrasında kimseye, hareketin işlendiği anda kanunlarca suç sayılmayan bir fiil sebebiyle ceza verilemeyeceği belirtilmektedir. 23 Mayıs 1949 tarihinde kabul edilen Almanya Federal Cumhuriyeti Anayasası (Grundgesetz für die Bundesrepublik Deutschland), <http://www.bundestag.de/bundestag/aufgaben/rechtsgrundlagen/grundgesetz/index.html>, (Erişim: 12.01.2013).

Fransız Anayasası, 1789 İnsan ve Yurttaş Hakları Bildirgesi'nde tanımlanan insan haklarına ve milli egemenlik ilkelerine bağlılığını sürdürmektedir. Cezalarda kanunîlik ilkesine Fransız Anayasası'nın 34'üncü maddesinde yer verilmiştir. Madde hükmüne göre "*Cürüm ve suçların tayini ve bunlara uygulanacak cezalar, ceza usulü, af, yeni yargı düzeninin ihdası ve yargı üyelerinin statüsü*" kanun ile belirlenecek konular arasında sayılmaktadır. 3 Haziran 1958'de kabul edilen Anayasa 04 Ekim 1958 tarihinde Fransa Cumhurbaşkanı René Coty'nin onayı ve uyulması buyruğuyla yürürlüğe girmiştir (Constitution De La Cinquieme Republique), <http://www.solon.org/Constitutions/France/French/cons58.html>, (Erişim:12.01.2013).

İtalyan Cumhuriyeti Anayasası'nda suçta ve cezada kanunîlik ilkesi, "Vatandaşların Hak ve Ödevleri" başlıklı birinci kısmı "Hukuki İlişkiler" başlıklı birinci bölümünde yer alan 25'inci maddesi 2'nci fıkrasında düzenlenmiştir. Buna göre, kimsenin, fiilin işlendiği zaman yürürlükte bulunan bir kanun olmadıkça cezalandırılmayacağı hükmüne bağlanmaktadır. 22 Aralık 1947 tarihinde kabul edilen ve 27 Aralık 1947 tarihinde Resmi Gazete'de (Gazzetta Ufficiale N.298 del 27/12/1947) yayımlanan İtalya Cumhuriyeti Anayasası (Costituzione Della Repubblica Italiana),

4. Türk Hukuk Sisteminde Suçta ve Cezada Kanunîlik İlkesi

Ülkemizde, anayasal olarak ilk defa 1876 Kanun-i Esasi ile yer verilen “kanunsuz suç ve ceza olmaz” ilkesi, 1982 Anayasası’nın 38’inci maddesinde yer almaktadır. Maddeye göre “kimse, işlendiği zaman yürürlükte bulunan kanunun suç saymadığı bir fiilden dolayı cezalandırılmaz; kimseye suçu işlediği zaman kanunda o suç için konulmuş olan cezadan daha ağır bir ceza verilemez” ifadesiyle “suçta kanunîlik ilkesi” ve 3’üncü fıkrasındaki “Ceza ve ceza yerine geçen güvenlik tedbirleri ancak kanunla konulur.” ifadesiyle “cezada kanunîlik ilkesi” esas alınmıştır.

1982 Anayasası’na uyumlu bir diğer düzenleme de Türk Ceza Kanunu⁵’nin 2’nci maddesinde yer almaktadır. Madde hükmüne göre “Kanunun açıkça suç saymadığı bir fiil için kimseye ceza verilemez ve güvenlik tedbiri uygulanamaz. Kanunda yazılı cezalardan ve güvenlik tedbirlerinden başka bir ceza ve güvenlik tedbirine hükmolunamaz.” .

İkinci Dünya Savaşı’ndan sonra Avrupa’da benimsenen kabahatleri suç olmaktan çıkarma eğilimi ülkemizde 2005 yılı itibariyle yasallık kazanmıştır. Türk Ceza Kanunu’nda sağlanan köklü değişimden sonra Kabahatler Kanunu⁶ şeklinde ayrı bir ceza hukuku normu ortaya çıkarılarak toplumsal, ahlakî, sihhî ve çevresel düzenin yanında piyasa ve kamu ekonomisinden oluşan ekonomik düzenin de korunmasına (Evren, 2011: 971; Bekar, 2011: 1033) ilişkin temel ilkeler konusunda bir uyum sağlamaya çalışılmıştır (Mahmutoğlu, 2009: 32). Kabahatlerin ayrı bir kanunda düzenlenmesi, kamu düzeninin sağlanmasında idarenin hızlı ve etkin önlemler almasına olanak tanımakta ve “kanunsuz suç ve ceza olmaz” ilkesinin katı bir şekilde uygulanmasından doğabilecek sorunlara çözüm getirebilmektedir (Can, 2005: 118).

Türk Ceza Kanunu ile birlikte kabahatler bakımından da Kabahatler Kanunu’nda kanunîlik ilkesi kabul edilmiş olup Kanun’un 4’üncü maddesinde;“1.Hangi fiillerin kabahat oluşturduğu, kanunda açıkça tanımlanabileceği gibi; kanunun kapsam ve koşulları bakımından belirlediği çerçeve hükmün içeriği, idarenin genel ve düzenleyici işlemleriyle de doldurulabilir. 2. Kabahat karşılığı olan yaptırımların türü, süresi ve miktarı, ancak kanunla belirlenebilir.” kuralı getirilmiştir.

Kabahatler Kanunu 4’üncü maddesinde kabahatte ve yaptırımda kanunîlik ilkesi itibariyle bir ayırım söz konusudur. Buna göre; kabahatler idarenin düzenleyici işlemleriyle belirlenebilmekte; ancak kabahatler bakımından öngörülen yaptırımın türü, süresi, miktarı idarenin düzenleyici işlemleriyle belirlenememektedir (Bekar,

<http://www.governo.it/Governo/Costituzione/CostituzioneRepubblicaItaliana.pdf>, (Erişim: 12.01.2013).

⁵ 26.09.2004 tarih ve 5237 Sayılı Türk Ceza Kanunu, (RG.12.10.2004-25611).

⁶ 30.03.2005 tarih ve 5326 Sayılı Kabahatler Kanunu, (RG.31.03.2005-25772 mük.).

2011: 1039; Üstün, 2011: 32; Evren, 2011: 983). Kabahatler Kanunu'nda kanunîlik ilkesinin düzenlendiği 4'üncü maddenin gerekçesinde de, suçta kanunîlik ilkesine göre kabahatlerde mutlak bir kanunîlik ilkesinin kabul edildiği anlamı çıkarılmamakla birlikte daha esnek bir sistemin kabul edildiği, fakat idarî yaptırımlar bakımından cezada kanunîlik ilkesine uygun bir düzenlemeye yer verildiği ifade edilmiştir. Kanun koyucu isterse, kabahat oluşturan bir davranışı tüm unsurlarıyla düzenleyebilmekte; isterse bir çerçeve hüküm⁷ oluşturarak bu hükmün içeriğinin doldurulması toplum düzeni, genel ahlâk, toplumun genel sağlığı, çevreyi ve ekonomik düzeni korumak amaçları doğrultusunda idarenin çıkaracağı tüzük ve yönetmelik gibi düzenleyici işlemlerle idareye bırakılabilmektedir. İdare, böyle bir çerçeve hüküm bulunmadığı durumlarda kendiliğinden kabahat sayılan bir davranış düzenleyememektedir (Şenyüz, 2012: 39; Bekar, 2011: 1039; Üstün, 2011: 32; Evren, 2011: 983; Taşdelen, 2010: 781).

Ulusal mevzuatla birlikte suçta ve cezada kanunîlik ilkesinin yer aldığı bir takım evrensel hukuk kurallarının da ülkemiz ceza sistemi açısından bağlayıcılığı bulunmaktadır. Bunlar içerisinde Uluslararası Birleşmiş Milletler Kişisel ve Siyasal Haklar Uluslararası Sözleşmesi'nin 15'inci maddesi ve 4 Kasım 1950 tarihli İnsan Haklarını ve Ana Hürriyetleri Korumaya Dair Avrupa Sözleşmesi'nin 7/2'nci maddelerinde de kanunîlik ilkesine yer verilmiştir (Bakıcı, 2007: 13). Ayrıca Avrupa Birliği Temel Haklar Şartı'nın Adalet başlıklı 6'ncı bölümünün "Hukuka Uygunluk ve Suç ve Ceza Arasındaki Ölçülülük İlkeleri" başlıklı 49'uncu maddesi 1'inci fıkrasında "*Hiç kimse, işlendiği sırada, ulusal ya da uluslararası hukuka göre suç kabul edilmeyen bir eylem veya ihmalden dolayı suçlu sayılamaz. Hiç kimseye, suçun işlendiği sırada verilmesi gereken cezadan daha fazlası verilemez. Suçun işlenmesinden sonra, kanunla o suç için daha hafif bir ceza getirilmişse, bu ceza uygulanır.*" hükmüne yer verilmek suretiyle suçta ve cezada kanunîlik ilkesi esas alınmıştır.

5.Vergi Ceza Hukukunda Kanunîlik İlkesi

Kanunîlik ilkesi, ortaya çıkan sonuca ceza uygulanabilmesini, fiilin kanunlarda açık bir şekilde kabahat veya suç olarak tanımlanması şartına bağlamaktadır. Tipiklik unsuru olarak da ifade edilen kanunî unsur, somut fiilin kanunda belirlenmiş soyut hukuk normuna uygun olmasını ifade etmektedir (Mualla, Öncel ve Kumrulu, 2012: 31). Bu bakımdan vergi hukukunun temel hak ve özgürlüklerle ilişkisi dikkate alındığında tipikliğin vergi suç ve kabahatleri açısından titizlikle aranması gerekmektedir.

⁷ Beyaza veya açığa imza olarak ifade edilen uygulama ile yasama organının yaptığı bir kanunla cezayı belirlemesi buna karşılık çizdiği sınırlar dâhilinde olmak üzere cezalandırılacak fiilin belirlenmesini yani kanunun içinin doldurulmasını yürütmeye/idareye bırakması söz konusu olabilmektedir (Tosun, 1962: 362). Beyaz hüküm olarak ifade edilen kanun ile belirlenen çerçeve içinde kalmak şartıyla hangi davranışların kabahat oluşturacağı, kabahat karşılığı olan yaptırımların türü, süresi ve miktarı idare tarafından belirlenmektedir (Özgenç, 2006: 68; Şenyüz, 2012: 39).

dir (Şenyüz, 2012: 43). Kanunlar, genellikle, işlemin yapılabilmesi için oluşması gereken sebebi açık bir şekilde belirtirler. Vergi cezalarıyla ilgili olarak, hukukî sebep Vergi Usul Kanunu'nun ilgili hükümleri; maddî sebep ise, vergi mükelleflerinin maddî ve şeklî ödevlerini yerine getirmemeleri olarak belirtilmektedir. Kanunîlik ilkesi gereği de, ancak kanun ile izin verilirse ceza kesilmesinden veya cezanın tahsilinden vazgeçilebilir. Vergi hukuku içerisinde ceza kesilmesi ve tahsil işleminden vazgeçilmesine örnek olarak Vergi Usul Kanunu'nda (VUK m. 115) ve Amme Alacaklarının Tahsil Usulü Hakkında Kanun'da (AATUHK m. 106) terkin kurumu gösterilebilir (Şenyüz, 2012: 71).

Vergi ceza hukukunun kapsamını, vergi kabahatleri ve suçları oluşturmaktadır. Vergi kabahat ve suçları konusunda genel kanun olarak Kabahatler Kanunu'nu ve vergi suçları için de genel kanun olarak Türk Ceza Kanunu iken her ikisinde de özel kanun 213 sayılı Vergi Usul Kanunu'dur.

5.1. Vergi Kabahatleri ve Cezalarında Kanunîlik İlkesi

Vergi ceza hukukunda hukuka aykırılık bakımından kabahat ile suç arasında bir farklılık bulunmamakla birlikte suçta, irade özgürlüğüne ilişkin bir ihlâl gerçekleşmekte, mevcut durum bozulmakta ya da zarara uğramakta iken; idarî suç niteliğinde olan kabahatlerde ise, gerçekleştirilmek istenen kamu yararı amacına yönelik oluşturulan düzen kesintiye uğramaktadır (Mahmutoğlu, 2009: 35).

Vergi kabahatleri, kamu ekonomisi içerisinde kamu gelirlerinin önemli bir kısmını oluşturan vergisel kamu düzenini ihlâl eden fiillerden oluşmaktadır. Bu fiillerden bir kısmı verginin zamanında tahakkuk ettirilmemesi ya da noksan tahakkuk ettirilmesi veya şahsi, medeni haller veya aile durumu hakkında gerçeğe aykırı beyanlar ile veya sair suretlerle verginin noksan tahakkuk ettirilmesine veya haksız yere geri verilmesine sebebiyle kayba uğraması anlamına gelen vergi ziyayı kabahatine neden olurken; bir kısmı da şekle ve usûle ilişkin şartların yerine getirilmemesine sebep olan usulsüzlüklerdir.

5.1.1. Vergi Ceza Hukukunda Çerçeve Hükümlerle Düzenleme Yapılması

Kabahat belirleme konusunda Kabahatler Kanunu'nun 4'üncü maddesi 1'inci fıkrasıyla düzenleyici işlemlerle idareye yetki tanınmasına rağmen, cezanın belirlenmesi konusunda bir yetki tanınmamaktadır. Ancak, yürütmenin, yasamanın çıkarmış olduğu çerçeve hükümlere dayanarak kabahat ihdas edebileceğini savunanlar bulunmaktadır (Şenyüz, 2012: 40; Taşdelen, 2010: 783). İdarenin çerçeve hükümler çerçevesinde kabahat oluşturabilmesini savunanlara göre, yasama organı yasama yetkisinin asliliği ve genelliği ilkesi uyarınca dilediği kadar ayrıntılı ve dilediği konuda kanun çıkarmak imkânına sahiptir. Ancak yasama organının işlevi gereği yavaş çalışması, uzmanlık gerektiren teknik konuların ve yasama organı için vakit kaybına neden olacak hafif fiillerin yürütme organına bırakılmasını gerektirebilmektedir. Ayrıca mahalli özellikler nedeniyle mahalli idarelere ve yine her birinin

farklı özellikleri nedeniyle ve özerkliklerinin korunması amacıyla kamu kurumu ve meslek kuruluşlarına suç yaratma ve cezalandırma yetkisi verilmesi gerekliliği öne çıkan gerekçelerdir (Bekri, 2010: 61).

İdarenin yasakladığı eylemleri önceden kişilere duyurması veya yayımlaması kanunîlik ilkesinin gereklerine uymadığı şeklinde düşünülmemektedir. Ayrıca, idarenin bütün eylem ve işlemlerinin yargısal denetime tabi olması, idarenin çerçeve hükümlerden aldığı yetkiyi aşması halinde denetlenmesine imkân vermektedir (Evren, 2011: 979). Bununla birlikte idarenin suç oluşturma konusunda çerçeve hükümlerden yararlanması kanunîlik ilkesini ihlâl etmektedir. Çerçeve hükümlerden yararlanmak daha çok vergi kabahatleri ile ilgili yürütme organına düzenleme yetkisi getirmektedir. Bu bağlamda Vergi Usul Kanunu'nun mükerrer 257'nci maddesi Maliye Bakanlığı'na verilen bu yetkinin çerçevesinin ortaya konulması açısından çok önemli bir maddedir. Bakanlık söz konusu bu yetkiyi çıkardığı Genel Tebliğ'ler aracılığıyla kullanmaktadır (Şenyüz, 2012: 40).

5.1.2. İdareye Verilen Takdir Yetkisinin Kullanılması

Vergi kabahatleri ile ilgili olarak çerçeve hükümlerle İdareye yetkiler verilmiştir. Bakanlık yetkisiyle kabahat fiili düzenlenmesine ilişkin "vergi kanunlarının uygulanması ile ilgili olarak levha kullandırma ve asma zorunluluğu getirme ve kaldırma" yetkisi çerçevesinde 142 No'lu Vergi Usul Kanunu genel tebliği ile getirilen ödevin 408 No'lu Vergi Usul Kanunu Genel Tebliği ile kaldırılması örnek oluşturmaktadır. Söz konusu Genel Tebliğlere göre "işyerinde birden fazla kat veya reyon olması halinde her kat ve reyon için birer levha asılacaktır (VUK 142 Nolu Genel Tebliğ)." şeklindeki ödev "işyerinde birden fazla kat ve reyon olması halinde her kat ve reyon için ayrı birer levha alma ve bulundurma zorunluluğu bulunmamaktadır (VUK 408 No'lu Genel Tebliği)." düzenlemesiyle kaldırılmıştır. İdareye bu tür bir belirleme yetkisinin verilmesi, ekonomik hayatın ve hatta teknik imkânların hızla değişen ve gelişen şartlar içinde olması karşısında yasama organının ağır işlemesi ile açıklanmaktadır (Şenyüz, 2012: 39).

Anayasa Mahkemesi kararlarına göre, yürütmeye verilecek düzenleme yetkisinin sınırlı, açık ve belirgin olması gerekmektedir. Yürütme organına verilecek bu düzenleme yetkisinin belirli olması konusunda Anayasa yargısına konu olmuş bir karar, Maliye Bakanlığı'na verilen belge almama-vermeme kapsamında değerlendirilecek belgeleri belirleme yetkisine istinaden ileri sürülmektedir. Karara göre, Vergi Usul Kanunu 353'üncü maddesinin 2'nci fıkrasına göre "*Perakende satış fişi, ödeme kaydedici cihazla verilen fiş, giriş ve yolcu taşıma bileti, sevk irsaliyesi, taşıma irsaliyesi, yolcu listesi, günlük müşteri listesi ile Maliye Bakanlığı'nca düzenleme zorunluluğu getirilen belgelerin; düzenlenmediğinin, kullanılmadığının, bulundurulmadığının, düzenlenen belgelerin aslı ile örneğinde farklı meblağlara yer verildiğinin veya gerçeğe aykırı olarak düzenlendiğinin tespiti halinde, her bir belge için 10.000.000 (190 TL) lira özel usulsüzlük cezası kesilir.*" hükmü yer almaktadır.

Söz konusu madde hükmündeki “*Maliye Bakanlığınca düzenlenme zorunluluğu getirilen*” ibaresinin suç ve cezada kanunîlik ilkesine uygun bir düzenleme olmadığı ileri sürülerek Anayasa’ya aykırılık başvurusunda bulunulmuştur. Ancak belgelerin niteliği ve amacı gözetildiğinde; vergi kayıp ve kaçığı önlemek amacıyla Maliye Bakanlığına verilen, sayılan belgelere ilaveten belge düzenlenmesini belirleme yetkisinin, günlük olayların izlenmesine, teknik ya da ayrıntıya ilişkin konuların düzenlenmesine yönelik önlem niteliğinde olduğunun kabulü olarak görülmüş ve hükmün ifadesi Anayasa’nın 38’inci maddesine aykırı görülmemiştir⁸.

Vergi Usul Kanunu’nun özel usulsüzlüklerle ilgili olarak Maliye Bakanlığı’na vergi kabahatleri konusunda tanınan yetkiler Anayasa’nın 73’üncü maddesi kapsamında olmayıp, idarenin kendi uzmanlık alanına giren teknik konularda, düzenlemeye ilişkin yetkisi kapsamındadır. Bu bağlamdaki yetkiler, idarenin şekli yükümlülükleri belirlemesine ilişkin yetkililerdir (Üstün, 2011: 42).

5.2. Vergi Suç ve Cezalarında Kanunîlik İlkesi

Vergi suçları açısından kanunîlik ilkesi, kabahatlere göre katı bir şekilde uygulanmaktadır. Kabahat belirlenmesi konusunda idareye belli bir yetki verilebilmesine karşılık, vergi suçları açısından idareye bir yetki verilmesi söz konusu olamamaktadır.

Vergi Usul Kanunu’nda yer verilen suçlar içerisinde kaçakçılığın hem fiilleri hem de suçun fiiline ilişkin hükmolunacak cezalar Vergi Usul Kanunu’nda yer almakla birlikte, vergi mahremiyetini ihlâl ve mükelleflerin özel işlerini yapma suçlarına hükmolunacak cezalar için Türk Ceza Kanunu’na atıf yapılmıştır. Zaman içinde kanunlarda yapılan değişiklikler sonucunda yapılan atıfların karşılıksız kalması ihtimaline karşılık, bir fiil hangi kanunda suç olarak düzenleniyorsa fiile verilecek ceza miktarları ile uygulanacak tedbirler, ceza mahkûmiyetinin hukukî sonuçları, bu yaptırımların süre ve miktarlarının da o kanunda yer alması doğru bulunmaktadır (Karakoç, 2010:8; Tezcan, 2010). Örneğin vergi mahremiyetini ihlâl suçunun cezası için 765 Sayılı Eski Türk Ceza Kanunu’nun 198’inci maddesine atıf yapılması⁹, 5237 Sayılı Yeni Türk Ceza Kanunu yürürlüğe girdiğinde karşılıksız kalmış; hangi

⁸ AnyM. 03.02.2011 tarih ve E.2009/5, K.2011/31 (RG.14.05.2011-27934).

⁹ Vergi mahremiyetini ihlâl suçunun cezası 765 sayılı Türk Ceza Kanunu’nun 198’inci maddesine, mükellefin özel işlerini yapma cezası ise 765 sayılı Türk Ceza Kanunu’nun 240’inci maddesine atıfta bulunulmak suretiyle düzenlenmiştir. Ancak; 5252 sayılı Türk Ceza Kanunu’nun Yürürlük ve Uygulama Şekli Hakkında Kanun’un 3’üncü maddesinin birinci fıkrasına göre “*Mevzuatta, yürürlükten kaldırılan Türk Ceza Kanunu’na yapılan yollamalar, 5237 sayılı Türk Ceza Kanunu’nda bu hükümlerin karşılığını oluşturan maddelere yapılmıştır.*” demek suretiyle, eski Türk Ceza Kanunu’nun 198 ve 240’inci maddelerine yapılan atıfların bu maddelerin 5237 sayılı yeni Kanun’daki muadili olan maddelere yapılmış sayılacağını belirtmektedir. Buna göre Vergi Usul Kanunu’nun 363’üncü maddesinde düzenlenen mükellefin özel işlerini yapan memurlara ilişkin suç 5237 sayılı yeni Türk Ceza Kanunu’nun 257’nci maddesinde düzenlenmiştir. Vergi Usul Kanunu’nun 362’inci maddesinde dü-

maddeye atıf yapıldığı tartışmalara yol açmış; daha sonra yapılan bir düzenleme ile bu belirsizlik giderilmeye çalışılmıştır. Bu kapsamda vergi mahremiyetini ihlâl suçu ile mükelleflerin özel işlerini yapma suçunun cezasının da kaçakçılık suçu gibi Vergi Usul Kanunu'nda düzenlenmesi önerilmektedir (Karakoç, 2010: 8).

6. Suçta ve Cezada Kanunîlik İlkesinin Sonuçları

6.1. Suç/Ceza/Güvenlik Önlemleri Kanun ile Kabul Edilip Düzenlenebilir.

Anayasa'nın 87'nci maddesi uyarınca kanun koyma yetkisi TBMM'ye ait olup bu yetki Anayasa'nın 7'nci maddesi gereğince de devredilemez. Yürütme organı tarafından kanun hükmünde kararname, tüzük, yönetmelik, genelge ve tebliğlerle bir eylem suç haline getirilemez, ceza veya güvenlik önlemi konamaz. Bir fiil kanunda suç olarak düzenlenmemişse o fiil suç oluşturamaz ve fiili gerçekleştiren kişi cezalandırılmaz. Fiilin suç olarak kabul edilmesinin sonrasında ise, cezasının belirlenmesi gerekir.

Yürütme organına düzenleme yetkisi vermesi konusundaki sınırlar ve ölçütler, Anayasa Mahkemesi'nin çeşitli kararlarıyla belirlenmiştir. Kanun koyucunun temel kuralları saptamasından sonra uzmanlık ve tekniğe ilişkin konuların düzenlenmesi için hükümete yetki verebilmesi konusunda Anayasa Mahkemesi kararlarında genel olarak "kamu yararı", "ekonomik şartlar", "kaçakçılığın önlenmesi" ölçüt gösterilmektedir. Yasama organının yapısı bakımından ağır işlemesi ve günlük olayları izleyerek zamanında önlem almasının güçlüğü karşısında, kanun koyucunun temel kuralları saptayıp daha sonra uzmanlık ve idare tekniğine ilişkin durumların düzenlenmesi için hükümete yetki vermesi Anayasa Mahkemesi kararlarıncı yasama yetkisinin kullanılması olarak kabul edilerek, bu koşullar altında yürütme organının görevlendirilmesi yasama yetkisinin devri olarak kabul edilmemiştir (Kaneti, 1994: 216).

6.2. Kanun Metinleri Açık ve Net Olmalı, Değişik Yorumlara Kapalı

Olmalıdır.

Kanunlar herkesin anlayabileceği şekilde hazırlanmalıdır. Genişletilmeye veya birden fazla anlamı olan, yoruma neden olacak sözler, ibareler kullanılmamalıdır. Suçu tanımlamada kullanılan kavramlar açık olmalıdır. Bir başka ifadeyle, hangi davranışın bir kabahat ya da suç oluşturduğu kanun metninden açık bir şekilde anlaşılabilir. Bu durum "belirlilik ilkesi"nin gereği olarak kabul edilmektedir. Kanunda kullanılan terim ve sözcükler bilimsel ağırlık taşımalı, ne bir fazla ne de eksik olmalıdır (Bakıcı, 2007: 16; Özgenç, 2006: 78).

zenlenen "Vergi Mahremiyetini İhlal" suçu ise; 5237 sayılı yeni Türk Ceza Kanunu'nun Göreve İlişkin Sırrın Açıklanması başlığını taşıyan 258'inci maddesine göre cezalandırılacaktır (Karaarslan, 2006: 117).

Vergi Usul Kanunu'nun mükerrer 414'üncü maddesinde yer alan vergi cezalarına ilişkin maktu oranların her yıl bir önceki yıla ilişkin "yeniden değerlendirme oranı"nda artırılabileceğiyle uygulanması hükmü, uygulanacak ceza tutarının yeniden değerlendirilmesine bağlı olması cezaların belirliliği ilkesine uygun özellik taşıyamamaktadır. Vergi ziyayı kabahatinde cezaya hükmolunan fiiller üç grup halinde belirtilmiştir. Bir fiilin orta nitelikli olarak değerlendirilebilmesi için, ağır ve hafif nitelikli fiillerin dışında kalması ve vergi ziyasına sebep vermesi yeterli görülmüştür. Sonuç olarak fiillerle ilgili olarak netice gösterilmiş, bu neticeye yol açan ağır ve hafif fiiller dışında kalan her türlü fiil bu kapsama alınmıştır. Örneğin bir işletmenin randıman hesabına dayanılarak tarhiyat yapılmasında fiil orta nitelikli olarak kabul edilmiştir. Her ne kadar fiilin cezalandırmada geçerli ilkelerden açıklık ve belirlilik ilkesine ters düştüğü görüşü olsa da bu kapsamdaki fiillerin sayısız eylemlerle işlenebileceği düşünüldüğünde ölçü yerinde bulunmaktadır. Belirlilik ilkesine uygun hale getirmek için, orta nitelikli fiillerin tek tek sayılmak suretiyle tespitinin kanun tekniği itibarıyla zor olacağı ve bu zorluktan dolayı kanun koyucunun "...sair suretlerle..." ifadesiyle konuyu çözüme kavuşturduğu belirtilmektedir (Şenyüz, 2012: 106).

Vergi ceza hukukunda belirlilik ilkesi, özellikle ekonomik kamusal yarar sağlanması ve vergi kaçakçılığının önlenmesi gerekçeleriyle esnek bırakılmaktadır. Ancak bu esneklik idarenin keyfi hareket ederek kanundaki "...gibi", "benzeri", "Maliye Bakanlığınca uygun görülen haller..." şeklindeki ifadelerin geniş yorumlanmasına dolayısıyla bu tür yoruma açık düzenlemeler, mükellef – idare ilişkisinde gereksiz ihtilaflara yol açmakta, yargı organlarını içtihat oluşturma biçimindeki asli işlevini yok edecek derecede gereksiz iş yükü içerisine sokmaktadır (Doğrusöz, 2007).

Vergi hukukunda belirlilik ilkesinin gereklerinin zayıflatılmasına esas teşkil eden kanun hükmü ise, Vergi Usul Kanunu'nun 3'üncü maddesinin b bendi olarak gösterilmektedir. Bu kanun hükmüne göre, kanunun öngördüğü durumlardan farklı yöntemler kullanılarak vergi kaçırılmasının önüne geçmek için vergiyi doğuran olayın biçimi değil bu olaya ilişkin muamelelerin gerçek mahiyeti esas alınmıştır (Can, 2005: 98).

6.3. Ceza Kanunları Geçmişe Uygulanamaz.

Geçmişe yürümezlik ilkesi Anayasa'da sadece ceza kanunları konusunda pozitif bir kural olarak düzenlenmiştir (Karakoç, 2012: 154; Özgüven, 2007: 3; Tekbaş, 2009: 211). Hukuk devletinin gereklilikleri doğrudan ya da dolaylı şekillerde geçmişe yürümezlik ilkesiyle ilişkilendirilmektedir. Özellikle idarenin kanunîliği, kazanılmış haklara saygı, temel hak ve özgürlüklerin güvence altına alınması, devlet faaliyetlerinin belirliliği ve hukukî güvenlik ilkesi geçmişe yürüme yasağı ile oldukça ilişkilidir (Özgüven, 2007: 46).

Ceza hukukunda fiilin işlendiği sırada yasaklayıcı bir hüküm bulunmadığı takdirde ortada bir suç ve ceza yoktur. Sonradan yürürlüğe giren kanun ile bu fiilin suç olarak kabul edilmesi durumunda, kanunun zaman itibarıyla daha önce işlenen fiillere uygulanmaması hukukî güvenlik ilkesi yönüyle önem taşımaktadır. Kişiler, kanunlarda suç olarak kabul edilmemesi nedeniyle yürürlükteki hukuk kurallarına güvenerek eylem ve işlemlerini gerçekleştirmektedir. Fiilin daha sonra, ileriki tarihlerde suç olarak kabul edileceğinin bilinmesi mümkün olmadığı gibi, fiilin sonradan suç oluşturacağı düşüncesiyle bireylerin rahat hareket etmeleri engellenmiş olacaktır. Bireyler, gerçekleştirdikleri fiillerin ileride suç olarak kabul edilip cezalandırılacakları endişesi ile yaşadıkları takdirde huzursuz olacakları gibi girişimci de olamayacaklardır. Bu nedenle toplumsal gelişme engellenmiş olacağından ceza kanunları, yürürlüğe girdikleri tarihten sonra işlenen fiillere uygulanacaktır. Ceza kanunları geçmişe etkili olmayıp istisnası; lehe olan kanunun geçmişe uygulanabilmesidir. Vergi hukukunda lehe olan hükümlerin geriye yürütülmesinde “vergide eşitlik ilkesi”ne aykırılıkların ortaya çıkabileceği düşünülmektedir. Özellikle vergisini zamanında ödeyen, vergilendirme ile ilgili ödevlerini zamanında ve eksiksiz yerine getiren (Özgüven, 2007: 3; Tekbaş, 2009: 211).

6.4. Cezanın Kişiselleştirilmesi, Hâkime Takdir Hakkı Tanınması Kanunîlik İlkesine Aykırı Değildir.

Hâkimin takdir yetkisini kullanması vergi suç ve kabahatleri konusunda kanunîlik ilkesinin ihlâli sayılmazken, idarenin takdir yetkisini kullanması açık bir şekilde kanunîlik ilkesini ihlâl ederek hukuka aykırılık oluşturmaktadır. Vergi Usul Kanunu’nun 252’nci maddesi 3’üncü fıkrasında “*Defter kayıtlarının ve bunlarla ilgili vesikaların doğru bir vergi incelemesi yapılmasına imkân vermeyecek derecede noksan, usulsüz veya karışık olması*” birinci derecede genel usulsüzlük kabahati fiili olarak belirtilmektedir. Doğru bir vergi incelemesinin yapılmasına imkân vermeyecek derecede olduğunun tespiti, vergi incelemesini gerçekleştiren elemanın takdirine kalmış bir durumdur. Bir inceleme elemanı, mükellefin beyan etmesi gereken matrahı tespit ederken defter, kayıt ve belgelerdeki eksiklik, usulsüzlük veya karışıklıkları bulduğunda bunların doğru bir vergi incelemesi yapılmasına engel olduğu kanaatine varırsa birinci derecede usulsüzlük kabahati o zaman gerçekleşmiş sayılır (Şenyüz, 2012: 144). Bu uygulama kanunîlik ilkesine uygunluk konusunda ister istemez idarenin keyfi davranışına sebep olmakta ve ilkenin uygulanışına esneklik kazandırmaktadır.

6.5. Ceza Hukukunda Kıyas Yapılamaz.

5237 Sayılı Ceza Kanunu’nun 2’nci maddesinin 3’üncü fıkrasında “*Kanunların suç ve ceza içeren hükümlerinin uygulanmasında kıyas yapılamaz. Suç ve ceza içeren hükümler, kıyasa yol açacak biçimde geniş yorumlanamaz.*” hükmü kabul edilerek,

evrensel bir ilke olan kanunîlik ilkesinin sonuçlarından birini oluşturan ve yargı kararları ile de kabul edilen kıyas yasağına yer verilmiştir (Bakıcı, 2007: 17).

Vergi cezaları da ceza olarak kabul edilmiş ve Anayasa'nın 38'inci maddesinde suç ve cezalara ilişkin esaslar içerisinde cezaların ancak kanunla konulacağı belirtilmiştir. Anayasa'nın 38'inci maddesinde Bakanlar Kurulu'nun cezalarda düzenleme yapma yetkisine yer verilmemiştir. Bununla birlikte Anayasa'nın 73'üncü maddesi 4'üncü fıkrasında da Bakanlar Kurulu'na sadece *"muaflık, istisnalar ve indirimleriyle oranlarına ilişkin hükümlerinde kanunun belirttiği yukarı ve aşağı sınırlar içinde değişiklik yapmak yetkisi"* verilmiştir. Anayasa'nın ilgili hükmünde cezalar konusunda verilen bir yetki yer almamaktadır.

3239 sayılı Kanun¹⁰ ile değişmeden önceki haliyle Vergi Usul Kanunu'nun mükerrer 414'üncü maddesi 3'üncü fıkrasında Bakanlar Kurulu'na, yeniden değerlendirilmesine göre tespit edilen had ve miktarları yarısına kadar artırma veya indirme, nispi hadleri ise, iki katına kadar artırma veya yarısına kadar indirme veya tekrar kanunî seviyesine getirme konusunda yetki verilmiştir. Anayasa'da yer almamasına rağmen vergi oranları konusunda Bakanlar Kurulu'na verilen bu yetkinin, vergi cezalarının oranları içinde uygulanması, açık ve net bir şekilde kıyas yapıldığını ve Anayasa'ya aykırı uygulama yapıldığını göstermektedir.

Anayasa'nın 73'üncü maddesi 4'üncü fıkrasının kıyasa yol açacak şekilde geniş yorumlanması karşısında Vergi Usul Kanunu'nun mükerrer 414'üncü maddesi b bendinin Anayasa'ya aykırı olduğu gerekçesiyle Anayasa Mahkemesi'ne yapılan başvuruya karşı Mahkeme ilgili hükmü kamu yararı gerekçesiyle oy çokluğuyla Anayasa'ya aykırı bulmamıştır¹¹. Söz konusu karara ilişkin karşı oy gerekçelerinde ise, Vergi Usul Kanunu'nun mükerrer 414'üncü maddesinin (b) fıkrasının Anayasa'nın 38 ve 73'üncü maddelerine aykırı olduğu gibi yasama yetkisinin devredilemeyeceğini öngören 7' nci maddesine de aykırı olduğu görüşü bulunmaktadır. Bu hukukî uygunsuzluğa çözüm olarak Anayasa değişikliklerinde vergi ödevi maddesinin düzenlenmesinde "Bakanlar Kurulu'na vergi cezalarına yönelik bir yetki verilmesi" kanunîlik ilkesinin esas alınması sebebiyle gerekli olmaktadır.

¹⁰ 11.12.1985 tarihli ve 3239 Sayılı 213 Sayılı Vergi Usul Kanunu, 193 Sayılı Gelir Vergisi Kanunu, 5422 Sayılı Kurumlar Vergisi Kanunu, 2978 Sayılı Ücretli Vergi İadesi Hakkında Kanun, 492 Sayılı Harçlar Kanunu, 488 Sayılı Damga Vergisi Kanunu, 210 Sayılı Değerli Kâğıtlar Kanunu, 1319 Sayılı Emlak Vergisi Kanunu, 2464 Sayılı Belediye Gelirleri Kanunu, 3074 Sayılı Akaryakıt Tüketim Vergisi Kanunu, 2380 Sayılı Belediyelere ve İl Özel İdarelerine Genel Bütçe Vergi Gelirlerinden Pay Verilmesi Hakkında Kanun İle 6802 Sayılı Gider Vergileri Kanunda Değişiklikler Yapılması Ve Bu Kanunlara Bazı Hükümler Eklenmesi ve 190 Sayılı Kanun Hükmünde Kararname Eki 1 Sayılı Cetvele Yeni Kadrolar Eklenmesi Hakkında Kanun, (RG.11.12.1985-18955)

¹¹ AnyM.19.03.1987 tarih ve E.1986/5,K.1987/7, (RG.12.11.1987-19632).

6.6. Ceza Kanunları, Kıyasa Yol Açacak Biçimde Geniş Yorumlanamaz.

Genişletici yorum, kanunda kullanılan sözcüklerin, kanun koyucunun amacından daha dar olması halinde başvurulacak bir yorum şeklidir. Örneğin kanunda konut denilirken sadece içinde oturlan evler kastedilmeyip işyerleri, diğer binalar, çadır, karavan vs. kastedilmiştir. Kıyas ile genişletici yorum birbirinden farklıdır. Kıyasta benzetme ile yasal boşluk doldurulmaktadır. Genişletici yorumda ise, var olan bir hükümden yola çıkılarak kanun koyucunun iradesi saptanmaktadır. Genişletici yorum mümkündür (Bakıcı, 2007: 21).

Vergi hukuku ise, kendine ait birtakım kavram ve kurallarla hukukî olayları düzenleyen bağımsız bir hukuk disiplindir. Vergi hukukunda yorum yapılırken kamunun üstünlüğü ve devletin egemenlik gücü göz önünde bulundurulmaktadır. Vergi hukukunda kanunîlik ilkesinin esas ilke olması sebebiyle, yorum yapılırken önce kanunun lafzından hareket edilir. Vergi Usul Kanunu'nun 3'üncü maddesinde de *"Vergi kanunları lafzı ve ruhu ile hüküm ifade eder. Lafzın açık olmadığı hallerde vergi kanunlarının hükümleri, konuluşundaki maksat, hükümlerin kanunun yapısındaki yeri ve diğer maddelerle olan bağlantısı göz önünde tutularak uygulanır."* şeklinde ifadesiyle uygulanacak yorum yöntemleri belirtilmiştir. Madde de göstermektedir ki, kanunun lafzı ile özü her zaman aynı şeyi ifade etmeyebilir, bazen lafız açık olmayabilir. Madde de lafzın açık olmadığı hallerde özüne ya da ruhuna nasıl ulaşılması gerektiği düzenlenmiştir (Mutluer, 2011: 44). Örneğin, Vergi Usul Kanunu'nda vergi ziyayı fiili tanımlanırken Vergi Usul Kanunu'nun 341'inci madde 2'nci fıkrasında *"Şahsi, medeni haller veya aile durumu hakkında gerçeğe aykırı beyanlar ile veya sair suretlerle verginin noksan tahakkuk ettirilmesine veya haksız yere geri verilmesine sebebiyet vermek de vergi ziyayı hükmünde"* olduğu belirtilmiştir. Söz konusu madde hükmünde *"sair suretlerle"* ifadesinin kullanılması, tahakkuk nedenlerini açık uçlu bırakarak her türlü hareketle vergi ziyayı yaratılmasını mümkün hale getirebilecektir (Şenyüz, 2012: 116). Vergi hukukunda özellikle *"sair", "vb", "vb. gibi"* şeklindeki açık uçlu ifadeler yorum yapan merciinin genişletici yorumuna gitmesine sebep olabilmektedir.

6.7. Yürütme Organı Düzenleyici İşlemleriyle Suç ve Ceza Hükmü

Koyamaz, Ceza Belirleyemez.

Kanunîlik ilkesi gereğince suçun tüm unsurları kanunda belirtilmelidir. Bir fiili suç saymak ve cezalandırmak yetkisi sadece yasama organına aittir. İdare, suç ve cezaya ilişkin düzenleme yapamaz ve suçları ortadan kaldıramaz. İdareye kanunla düzenlenmemiş bir konuda düzenleme yetkisi tanınmaz. Kanunî düzenleme bulunan bir alanda ise, idareye verilen yetkilerin temel ilkeleri ve genel esasları ile birlikte açık bir şekilde belirtilmesi gerekmektedir. Aksi halde temel kurallar ve sınırlar çizilmeden belirsiz, geniş bir alanın idareye bırakılması yasama yetkisinin devri niteliğinde olup anayasaya aykırılık taşıyacaktır (Üstün, 2011: 42).

Bu çerçevede Vergi Usul Kanunu'nda çeşitli hükümlerle gerek Maliye Bakanlığı'na gerekse Bakanlar Kurulu'na yetkiler tanımlanmaktadır. Örneğin, genel usulsüzlük kabahati fiilleri tipik fiiller olarak düzenlenmiş ve miktarları kanunun sonuna ekli cetvel şeklinde belirtilmiştir (VUK m. 351 ve 352). Genel usulsüzlük kabahatleri açısından bakıldığında, Vergi Usul Kanunu'nun mükerrer 414'üncü maddesi 3'üncü fıkrasında iki ayrı düzenleme yer almaktadır. Bunlardan biri, maktu hadler ile asgari ve azami miktarları belirtilmiş olan para ile ödenecek ceza miktarlarının, her yıl bir önceki yıla ilişkin olarak Bakanlar Kurulu tarafından yeniden değerlendirilme oranında artırılabileceğiyle uygulanmasıdır. Hükümün buraya kadar olan kısmını anayasa yargısı yeniden değerlendirilme oranının ekonomik şartlara bağlı olarak Bakanlar Kurulu tarafından belirlenmesini hukuka aykırı bulmamaktadır.

Bir diğer düzenleme ise, yeniden değerlendirilme oranında hesaplanan maktu had ve miktarları yarısına kadar artırma veya indirme, nispi hadleri ise iki katına kadar artırma veya yarısına kadar indirme veya tekrar kanunî seviyesine getirme konusunda verilen yetkidir (VUK mükerrer madde 414/3). Bu hüküm çerçevesinde Bakanlar Kurulu'na "...tespit edilen had ve miktarları yarısına kadar artırma veya indirme, nispi hadleri ise iki katına kadar artırma veya yarısına kadar indirme veya tekrar kanunî seviyesine getirme yetkisi" verilmiş ve Bakanlar Kurulu'nca cezaların parasal sınırında değişiklik yapılması mümkün hale getirilmiştir. Ancak, Anayasa'nın 38'inci maddesinde yer alan "ceza ve ceza yerine geçen güvenlik tedbirleri kanunla konulur" hükmü oldukça açık bir ifadedir. Cezalarda değişiklik yapma konusunda Anayasa'da bir hüküm bulunmadığı gibi cezalarda artış yapma yetkisinin Bakanlar Kurulu'na verilebileceğine dair bir hüküm de bulunmamaktadır. Vergi cezalarının Bakanlar Kurulu tarafından artırılması konusunda Anayasa'nın 73/4'üncü maddesi de bir yetki vermemektedir. Anayasa'nın 73'üncü maddesi 4'üncü fıkrasındaki yetkinin konusu sadece vergilere ilişkindir, cezalarla ilgili değildir (Şenyüz, 2012: 41; Gerek ve Aydın, 2010: 305; Taşdelen, 2010: 788; Başaran Yavaşlar, 2009: 294; Kavak, 2008: 51). Ayrıca, yeniden değerlendirilme oranından ayrı olarak cezalar konusunda Bakanlar Kuruluna ek takdir yetkisi kesinlikle tanınmamalıdır. Aksi durum idarenin yaptırım belirlemede yetkili olduğu anlamına gelecek ve kanunîlik ilkesine açıkça aykırılık oluşturacaktır. Dolayısıyla Vergi Usul Kanunu'nun mükerrer 414/3. maddesinin Bakanlar Kuruluna ceza miktarlarının artırılmasında yeniden değerlendirilme oranı dışında ek takdir yetkisi tanıyan hüküm, kanunîlik ilkesine aykırıdır (Üstün, 2011: 50).

Usulsüzlük cezalarının belirlenmesi konusunda her ne kadar "Vergi Usul Kanunu'nda yer alan maktu hadler ile asgari ve azami miktarları belirtilmiş olan para ile ödenecek ceza miktarları"nın Anayasa'ya aykırılığı kabul görmemiş olsa da vergi ziyaı cezasının hesaplanmasında uygulanan gecikme zammı oranının Bakanlar Kurulunca belirlenmesi Anayasa'ya aykırı bulunmuştur¹².

¹² AnyM. 06.01.2005 tarih ve E.2001/3, K.2005/4 (RG.20.10.2005-25972).

7. Kanunîlik İlkesi Çerçevesinde Vergi Cezalarını Ortadan

Kaldıran Kurumlar

7.1. Uzlaşma

Uzlaşma kurumu, kamu alacağının erken tahsil edilmesine, uyuşmazlıkların hızlı çözümüne veya yargıya intikallerin azaltılarak yargı yükünün hafifletilmesine, mükelleflerin vergilemeye ilişkin şüphelerinin giderilmesine, yapılan idarî işlemlere yükümlünün de desteği alınarak işlemlerin en doğru şekilde tesis edilmesine yardımcı olmaktadır. Ayrıca, mükellef ve ceza muhataplarınca, vergi davasının kaybedilmesi halinde mahkeme masrafları ve gecikme faizi yükünün artma endişesinden kurtulmak için uzlaşma yolu tercih edilmektedir (Yılmaz, 2009: 346).

Uzlaşma komisyonlarına tanınmış olan takdir yetkisi, Anayasa'nın 73'üncü ve 38'inci maddelerine tamamen aykırı durumdadır. Anayasa'nın 73'üncü maddesi 4'üncü fıkrasında kanunîlik ilkesine bir istisna olarak vergi muaflik, istisnalar ve indirimleriyle oranlarına ilişkin hükümlerinde kanunun belirttiği yukarı ve aşağı sınırlar içinde değişiklik yapmak yetkisi Bakanlar Kurulu'na verilmektedir. Uzlaşma kurumu ile kanunlara göre doğmuş olan bir vergi alacağı idarenin takdir yetkisi doğrultusunda alınmamaktadır. Bu durum, idarenin kanunîliği ilkesine de aykırılık oluşturmaktadır. Bir başka ifadeyle, bağlı yetkilerle donatılmış olan idare vergi kanunlarına göre doğmuş olan vergi alacağını almama bakımından takdir yetkisine sahip olmaktadır¹³. Bu durum hem kanunîlik ilkesine (Anayasa md.73/3, md.38/f1, f3) hem de yasama yetkisinin devri yasağına (Anayasa md. 7) aykırı bulunmaktadır (Başaran Yavaşlar, 2008: 317; Yılmaz, 2009: 339). Ayrıca idareye, vergiyi doğuran olay ile doğan ve tarh işlemiyle belirlenen vergi borcunun bir kısmından hangi şartlar altında ve hangi oranda uzlaşacağı konusunda herhangi bir sınır getirilmemiş olması, takdir yetkisini keyfiliğe dönüştürmekte, farklı mali gücü olanların yüklerini farklılaştırarak vergilerin kanunîliği ilkesine aykırılığın yanında eşitlik ilkesine de aykırılık oluşturmaktadır (Başaran Yavaşlar, 2008: 332; Gerçek, 2010: 36). Ayrıca, uzlaşmada vergi cezalarının bir kısmından vazgeçilebilmesi de, suç ve cezaların gerçek anlamda, ancak anayasal ilkeler çerçevesinde, yetkili organlar tarafından affedilebilmesi olgusuna ters düşmektedir (Karakoç, 2012: 703; Gerçek, 2010: 36).

Kanunîlik ilkesine aykırılık, en çok tarhiyat öncesi uzlaşmada ortaya çıkmaktadır. Verginin tarh edilmeden pazarlık konusu yapılması, vergi idaresinin, vergiyi doğuran olay ile ortaya çıkan vergi alacağının bir kısmından vazgeçmesi, bu ödev ilişki-

¹³Sürekli, geçici ve merkezi uzlaşma komisyonlarının teşkili, uzlaşmaya müracaat etmeye yetkili olanların belirlenmesi, uzlaşmanın şekli, uzlaşmaya konu edilebilecek vergi, resim ve harçların belirlenmesi, uzlaşma komisyonlarının yetkileri, uzlaşmanın yapılmasına ilişkin usul ve esaslar Maliye Bakanlığınca çıkarılacak bir yönetmelikle düzenlenir. İl özel idareleri ve belediyelere ait vergi, resim ve harçlar için bu yönetmelik İçişleri Bakanlığınca hazırlanır (VUK Ek Madde 1/f.2).

sinin kamusal niteliğine ve vergilerin kanunîliği ilkesine aykırıdır. Vergiler alanında idare bağlı yetkilerle donatılmış olup, kanuna uygun şekilde doğmuş bulunan herhangi bir vergi alacağını tahsil etmek yetkisine sahiptir. Diğer bir ifadeyle, vergi konusunda ilke olarak idarenin takdir yetkisi mevcut değildir. Özellikle tarhiyat öncesi uzlaşma, özellikle bu boyutuyla eleştiriye açıktır (Yılmaz, 2009: 340). Uzlaşma kurumunun kamu alacağının zaman içinde değer kaybetmeden hazineye intikalini sağlamakta yardımcı olduğu belirtilmektedir. Ancak kurum idare ile mükellef arasındaki pazarlığa, bir başka ifadeyle mükellef idare arasındaki ilişkilere bağlı olarak sonuç doğurmaktadır. Bu yönüyle uzlaşmanın kanunîlik ilkesine ve anayasal ilkelere aykırı olduğu düşünülmektedir.

7.2. Af

Kaynağını anayasalarda bulan ve teknik yönleri itibariyle ceza kanunlarında düzenlenen af, duruma göre kamu davasını düşüren; kesinleşmiş bir ceza mahkûmiyetini bütün kanunî sonuçlarıyla birlikte ortadan kaldıran ya da kesinleşmiş bir cezanın kısmen veya tamamen infazını önleyen veyahut da başka bir cezaya dönüştüren yasama veya yürütme organlarının yaptığı bir kamu hukuku işlemidir (Döner, 2008: 34). Af uygulamasına siyasî, ekonomik, mali ve idarî yetersizlikler şeklinde çeşitli nedenlerle gidilmektedir (Dönmez, 1992: 48-53). Ekonomik, sosyal, siyasal birçok nedeni olan af uygulaması nedeniyle kısa dönemde geçici olarak yükselen vergi tahsilât artışı bilinçli olarak geciktirilmiş vergi borçlarından oluşmaktadır. Af uygulaması uzun dönemde vergi gelirlerinde azalmaya yol açarak dürüst mükellefleri de “af kollayan” mükellef tipine dönüştürebilir (Savaşan, 2006: 44). Özellikle vergilerini zamanında ödeyenlerin, ekonomik olarak büyük bir kayba uğraması; zamanında ödemeyenlerin ise, bizzat devlet eliyle ödüllendirilmesi izlenimi ortaya çıkarmaktadır.

Af uygulamasının hukukî dayanağını Anayasa'nın 87'nci maddesi oluşturmaktadır. Madde hükmüne göre “*meclis üye tamsayısının beşte üç çoğunluğunun kararı ile genel ve özel af ilânına karar vermek*” Türkiye Büyük Millet Meclisinin görev ve yetkileri arasında sayılmaktadır. Ayrıca af ile ilgili hükümlere 5237 Sayılı Türk Ceza Kanunu 65'nci maddesinde yer verilmiştir. Vergi suç ve cezaları ile ilgili kurallar Vergi Usul Kanunu'nda düzenlenmiştir. Ancak Vergi Usul Kanunu ya da vergi borcu ilişkisini sona erdirmesi sebebiyle 6183 Sayılı Amme Alacaklarının Tahsil Usulü Hakkında Kanun'da af ile ilgili bir düzenlemeye yer verilmemektedir (Saban, 2001: 459).

Vergi hukukunda af uygulaması ile ilgili önemli bir tartışma, af uygulamasının vergi aslı için değil, vergi cezalarına yönelik olması gerektiği konusunda çıkmaktadır. Vergi aslına ilişkin bir af söz konusu olduğunda, bu durum Anayasa'nın 73'üncü maddesi 3'üncü fıkrasına göre kanunîlik ilkesine aykırılık oluşturacaktır.

7.3. Re'sen Vergi Tarhında İdareye Tanınan Yetkiler

Vergi Usul Kanunu'nun 30'uncu maddesinde düzenlenen "re'sen vergi tarhı"na ilişkin hükmün 6'ncı bendinde yer alan "Tutulması zorunlu olan defterlerin veya verilen beyannamelerin gerçek durumu yansıtmadığına dair delil bulunursa" ifadesinin de vergi idaresinin takdir yetkisini genişletmesi söz konusudur. Bu madde hükmüne göre, değerlendirme ve ölçüleme unsurlarını kapsayan matrah takdirinin, objektif olguları ortaya çıkarmakla görevli olan inceleme elemanına bırakılması keyfiyete yer veren bir durum sergilemektedir (Kaneti, 1986: 250).

8. Sonuç

Kanunîlik ilkesinin katı bir biçimde uygulandığı hukuk alanlarından biri, vergi hukukudur. Vergiler kişilerin mali güçleri üzerinde bir etki yarattığından, alınacak vergilerin mutlaka kanuna dayalı olması gerekmektedir. Bu kural literatürde "vergilerin kanunîliği" olarak ifade edilmektedir. Vergi ödevi, vatandaşların temel siyasî hak ve ödevlerinden biridir. Vergi kişilerden cebren alınır ve kanunlarda belirtilen zamanlarda tahakkuk ettirilmezse ya da tahakkuk eden kamu alacakları zamanında tahsil edilmezse karşılığında bir yaptırımı olmaktadır. Bu yaptırımların şekil ve niteliğinin belirlenmesi, vergi hukuku ile ceza hukukunun kesiştiği alandır. Vergi ceza hukuku olarak da ifade edilen bu alan içerisinde vergi kabahat ve suçları ile bunlara ilişkin uygulanacak cezalar yer almaktadır.

Vergi hukukunun kanunîlik ilkesi ile bağlantısı, vergi cezaları açısından ele alındığında suç ve cezalarında kanuna dayalı olmasını ifade eden ve ceza hukukunun evrensel bir ilkesi olan "suç ve cezada kanunîlik ilkesi"dir. Vergi ceza hukukunda özellikle kabahatler konusunda yürütme organının iradesinin kullanıldığı ve ilkenin uygulanmasının esnek hale getirildiği dikkati çekmektedir. Kabahatlere uygulanacak cezalar konusunda Bakanlar Kurulu'nun yetkisiyle belirlenecek yeniden değerlendirme oranında artırılan usulsüzlük cezalarına ilişkin maktu tutarlar, bu esnekliğe bir örnektir. İlkeye bu konuda getirilen esnekliğe gerekçe olarak da ekonomik şartlara en kısa sürede uyum ve teknik bilgi gerektiren konularda daha çabuk önlemler geliştirmek gösterilmektedir. Usulsüzlüklere ilişkin maktu ceza tutarlarının belirlenmesinde (VUK mük. madde 414/3) hukuka; dolayısıyla suçta ve cezada kanunîlik ilkesine aykırılık olmadığı haklı görülmekteyken; yine yeniden değerlendirme oranı ölçüsünde belirlenen bu ceza tutarının da Bakanlar Kurulu tarafından değiştirilebilmesi yetkisinin (VUK mük.madde 414/3), ilkeye aykırı olduğu düşünülmektedir. Çünkü Anayasa'nın 73'üncü maddesi 4'üncü fıkrasında cezalar konusunda Bakanlar Kurulu'na açık bir yetki verilmemektedir, bu durum suçta ve cezada kanunîlik ilkesine aykırı olarak şekilde kıyas yapıldığını göstermektedir.

Suçta ve cezada kanunîlik ilkesinin önemli sonuçlarından biri olan "belirlilik ilkesi"nin de Vergi Usul Kanunu'ndaki "gibi haller", "vb", "vb gibi" ifadeler kullanılarak ihlâl edildiği görülmektedir. Bu ifadeler yürütmenin takdir yetkisini genişletmekte

dolayısıyla da ifadelerin suçta ve cezada kanunilik ilkesi bakımından daha net ve açık şekilde belirtilmesi önerilmektedir.

Vergi suçları açısından bakıldığında ise, kaçakçılık suçu itibariyle ilkeye katı bir şekilde uyulduğu görülmektedir. Bununla birlikte vergi mahremiyetini ihlâl ve mükelleflerin özel işlerini yapma suçları içinde suçun cezası için Türk Ceza Kanunu'na atıf yapıldığı görülmekte, bu konuda ilkesel olarak bu suçlara yönelik cezaların da özel kanun olan Vergi Usul Kanunu'nda yer alması gerektiği önerilmektedir.

Genel ve özel kanunlar ve bunlara ilişkin mevzuatın yorumlanmasından kaynaklanan söz konusu durumların dışında ayrıca vergi sistemi içerisinde suçta ve cezada kanunilik ilkesi başta olmak üzere temel anayasal ilkelere aykırılık oluşturan uzlaşma, af, re'sen tarhiyatta idarenin takdir yetkisi gibi kurumlar bulunmaktadır. Bu kurumlar, hem anayasal ilkelerin ihlâli açısından hukukî olarak, hem de vergi ödenvini zamanında ve uyumlu bir şekilde yerine getiren mükelleflerin uyumunu sağlamada yönetsel olarak sisteme olumsuz etki etmektedirler.

Kaynaklar

- Akyılmaz, B., M. Sezginer ve C. Kaya (2011), *Türk İdare Hukuku*, 2.Baskı, Ankara: Seçkin.
- Bakıcı, S. (2007), 5237 Sayılı Yasa Kapsamında Ceza Hukuku Genel Hükümleri, Ankara: Adalet Yayınevi.
- Bayraklı, H. H. (2006), *Vergi Ceza Hukuku*, 3.Baskı, Afyonkarahisar: Külcüoğlu Kültür Merkezi Yayınları.
- Bekar, E. (2011), "Kabahatler Kanunu'nun Genel Hükümlerinin Değerlendirilmesi", *İstanbul Üniversitesi Hukuk Fakültesi Mecmuası*, 69(1-2), 1033-1050.
- Bekri, M.N. (2010), "Suçta Ve Cezada Kanunilik İlkesi Ve İlkenin Uluslararası İnsan Hakları Belgeleri İle Uluslararası Ceza Hukuku Uygulamalarındaki Durumu", *Adalet Dergisi*, 38, 58-88.
- Can, O. (2005), "Belirlilik İlkesine Anayasal Bakış", *Erzincan Hukuk Fakültesi Dergisi*, 9(1-2), 89-125.
- Doğrusöz, A.B. (2007), "Vergi Usul Kanununun "Ceza Hükümleri" Başlıklı Dördüncü Bölümünün İdari Cezalar Açısından Değerlendirilmesi", *Vergi Konseyi Akademik Çalışmalar*, www.vergikonseyi.org.tr, (Erişim: 04.01.2013).
- Döner, A. (2008), "Cezai ve İdari Yaptırımların Farklılığı Bağlamında TBMM'nin Af Yetkisi", *Erzincan Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi*, 12 (3-4), 33-54.
- Evren, Ç.C. (2011), "Kabahatlerde Kanunilik İlkesi", *İstanbul Üniversitesi Hukuk Fakültesi Mecmuası*, 69(1-2), 967-1002.
- Gerçek, A. (2010), "Vergi Hukuku Alanındaki Takdir Yetkisinin Kullanılmasında İdarenin ve Memurun Sorumluluğu", *Uludağ Üniversitesi İİBF Dergisi*, 29(2), 23-50.
- Gerek, Ş. ve A. R. AYDIN (2010), *Anayasa Yargısı ve Vergi Hukuku*, 2. Baskı, Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- Glaser, S. (1942), "Nullum Crimen Sine Lege", *Journal of Comparative Legislation and International Law*, 3d Ser, V: 24, 29-42.
- Gözler, K. ve Kaplan G. (2011), *İdare Hukukuna Giriş*, 14. Baskı, Bursa: Ekin.
- Güneş, G. (2011), *Verginin Yasallığı İlkesi*, 3. Baskı, İstanbul: XII Levha Yayıncılık.
- Hakeri, H. (2007), *Ceza Hukuku*, 5.Baskı, Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- Kaneti, S. (2011), "Vergi Usul Kanununda Yapılan Değişikliklerle Vergi İdaresine Tanınan Yetkilerin Değerlendirilmesi", *Makaleler*, İstanbul: XII Levha Yayıncılık 2011, 247-256.

Kaneti, S. (1994), "Anayasa Mahkemesi Kararları'na Göre Yasama Yetkisi ile Yürütmenin Düzenleme Yetkisinin Sınırları", İstanbul Üniversitesi Hukuk Fakültesi Mecmuası, 54(1-4), 33-44.

Karaarslan, M. (2006), "Ceza Mevzuatında Yapılan Değişikliklerin Vergi Kaçakçılığı Suçuna Etkisi", Türkiye Barolar Birliği Dergisi, 64, 115-150.

Karakoç, Y. (2010), "Türk Vergi Ceza Hukuku Üzerine Bir Değerlendirme", Dokuz Eylül Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi, 12, Özel Sayı, Basım Yılı: 2012, 3-26.

Karakoç, Y. (2012), Genel Vergi Hukuku, 6.Bası, Ankara:Yetkin Yayınları.

Kavak, A. (2008), "1982 Anayasasına Dayanılarak Vergi Kanunlarında Bakanlar Kuruluna Verilen Yetkiler ve Verginin Yasallığı İlkesinin Değerlendirilmesi ile Vergi İdaresi Uygulamaları", Türkiye IX. Vergi Kongresi:Türkiye'de Vergisel Anayasa, Anayasal Vergi ve Sosyal Devlet, 11-12 Nisan, İstanbul, 40-76.

Mahmutoğlu, F. S. (2009), "Suç-Kabahat Ayırımı-İdari Ceza Hukukunun Temelleri", Ed. İlhan Ulsan ve Funda Başaran Yavaşlar, T.C. İstanbul Kültür Üniversitesi Hukuk Fakültesi Tarafından Düzenlenen İdari Ceza Hukuku Sempozyumu, Ankara: Seçkin, 27-36.

Öncel, M, A. Kumrulu ve N. Çağan (2012), Vergi Hukuku, 21. Bası, Ankara:Turhan Kitabevi.

Özgenç, İ. (2006), Türk Ceza Kanunu Şerhi (Genel Hükümler), 3.Bası, Ankara:T.C. Adalet Bakanlığı Eğitim Dairesi Başkanlığı.

Özgüven, A.V. (2007), Türk Vergi Hukukunda Geriye Yürümezlik İlkesi, Ankara: Maliye ve Hukuk Yayınları.

Saban, N. (2001), "Vergi Suçlarında Affı Anayasa ile Sorunsallaştırmak", Anayasa Yargısı Dergisi, 18, 451-475.

Savaşan, F. (2006), "Vergi Afları: Teori Ve Türkiye Uygulamaları ("Vergi Barışı" Uygulama Sonuçları)", Afyon Kocatepe Üniversitesi İİBF Dergisi, 8(1), 41-65.

Şenyüz, D. (2012), Vergi Ceza Hukuku Vergi Kabahatleri ve Suçları, 6.Baskı, Bursa: Ekin Kitabevi.

Taşdelen, A. (2010), "Vergi Kabahatlerinin Anayasal Temelleri Üzerine Düşünceler", Ankara Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi, 59(5), 767-795.

Tekbaş, A. (2009), Vergi Kanunlarının Anayasaya Uygunluğunun Yargısal Denetimi: Türkiye Değerlendirmesi, Ankara: T.C. Maliye Bakanlığı Strateji Geliştirme Başkanlığı Yayın No: 2009/396.

Tezcan, K. (2010), "Vergi Suç Ve Cezaların Türk Ceza Kanunu Çerçevesinde Değerlendirilmesi", Adana 1.Muhasebe Uygulamaları Sempozyumu,

http://adanasmmmo.org/govde_detay.php?id=206&baslik=ADANA%201.MUHASEBE%20UYGULAMALARI%20SEMPOZYUMU, (Erişim: 23.12.2012).

Tosun, Ö. (1962), "Yürütme Organlarının Koyduğu Kaidelere Aykırılıkların Cezalandırılması", İstanbul Üniversitesi Hukuk Fakültesi Mecmuası, 28(2), 349-366.

Tosun, Ö. (1982), Suç Hukuku El Kitabı, 2.Baskı, İstanbul: Ar Basım Yayım.

Üstün, Ü. S. (2011), "Maliye Bakanlığı'nın Vergi Kabahatlerini Belirleme Yetkisi", Erzincan Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi, 15(1-2), 25-57.

Yavaşlar, F. B. (2008), "Türk Vergi Hukuku'nda Uzlaşma", Marmara Üniversitesi İİBF Dergisi, 25(2), 309-337.

Yavaşlar, F.B. (2009), "Vergi Usul Kanunu'nda Yer Alan Vergi Kabahat ve Yaptırımları", Ed. İlhan Ulusan ve Funda Başaran Yavaşlar, T.C. İstanbul Kültür Üniversitesi Hukuk Fakültesi Tarafından Düzenlenen İdari Ceza Hukuku Sempozyumu, Ankara: Seçkin, 285-297.

Yılmaz, E. (2009), "Uzlaşma Müessesesinin Hukuki Niteliği ve Temel Vergilendirme İlkeleri Açısından Değerlendirilmesi", Gazi Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi, 13(1-2), 321-351.

Tüketicilerin Helal Ürünler Hakkındaki Algılama, Tutum ve Beklentilerini Tespit Etmeye Yönelik Bir Araştırma

Ramazan KURTOĞLU

Yrd.Doç.Dr., Bozok Üniversitesi, İİBF
kurtoglu38@gmail.com

Behiye ÇİÇEK

YL Öğrencisi., Bozok Üniversitesi, SBE
cicek.behiye@hotmail.com

Tüketicilerin Helal Ürünler Hakkındaki Algılama, Tutum ve Beklentilerini Tespit Etmeye Yönelik Bir Araştırma

Özet

Tüketicilerin satın alma kararına etki eden birçok faktör bulunmaktadır. Bunlardan biri de kültürel faktörler içinde sayılan dini inançlardır. Tüketiciler ürün satın alırken dini inançlarının etkisi altında kalarak karar verebilmektedirler. Bu noktada helal ürün kavramı önem kazanmaktadır. Bu çalışmanın amacı, tüketicilerin helal ürünler hakkındaki algılama, tutum ve beklentilerini ve bu algılama, tutum ve beklentilerin tüketicilerin sosyo-demografik özelliklerine göre farklılaşıp farklılaşmadığını tespit etmektir. Bu amaçla Yozgat il merkezinde yaşayan tüketiciler üzerinde bir anket çalışması yapılmıştır. Toplanan verilerin analizinde ortalamalar, standart sapmalar, güvenilirlik analizi, faktör analizi ve Tek Yönlü MANOVA kullanılmıştır. Yapılan analizler sonucunda, tüketicilerin helal ürünler hakkındaki algılama, tutum, beklentileri tespit edilmiş, bu amaçla hazırlanan ölçekteki ifadelerin sekiz boyutta toplanabileceği ve boyutlar itibarıyla tüketicilerin algılama, tutum ve beklentilerinin cinsiyet, öğrenim durumu, meslek ve gelirlerine göre farklılık gösterdiği, yaş ve medeni duruma göre ise farklılık göstermediği ortaya çıkmıştır.

Anahtar Kelimeler: Helal Ürün, Helal Gıda, Helal Ürünler Hakkındaki Algılama Tutum ve Beklentiler

A Research to Determine Consumers' Perceptions Attitudes and Expectations Towards Halal Products

Abstract

There are many factors influencing consumer purchase decision. One of them is religious belief which is regarded as a cultural factor. Consumers may be influenced by their religious beliefs while purchasing products. At this point, the notion halal product has become an important issue. The aim of this study is to examine consumers' perceptions, attitudes and expectations towards halal products, and to determine whether these perceptions, attitudes and expectations vary according to consumer demographics. For this purpose, consumers who live in Yozgat city center are surveyed. Means, standard deviations, reliability analysis, factor analysis and one way MANOVA are used to analyze the obtained data. Based on the results, consumers' perceptions, attitudes and expectations towards halal products are measured. The findings show that the measurement scale consists of eight factors. The findings also demonstrate that consumers' perceptions, attitudes and expectations towards halal products differ in terms of gender, educational background, occupation and income, and does not differ in terms of in age and marital status.

Keywords: Halal Product, Halal Food, Perceptions, Attitudes and Expectations About Halal Products

1. Giriş

Bilgi teknolojilerindeki gelişmeler, artan iletişim imkânları, işletmeler arasında yaşanan ve her geçen gün şiddetini daha da artıran rekabet, tüketicilerin ekonomik olarak daha iyi duruma gelmeleri gibi nedenlerden dolayı günümüz tüketicisi geçmişle kıyaslandığında daha bilinçli hale gelmiştir. Tüketiciler artık ürün satın alırken daha dikkatli ve titiz davranmaktadırlar. Tüketicilerin satınalma kararına etki eden çok sayıda faktör bulunmaktadır. Bunlardan biri de kültürel faktörler içinde sayılan dini inançtır. Pazarlama literatüründe yer alan çalışmalarda, kültürün anahtar bir elemanı olarak dinin tüketici davranışlarını ve dolayısıyla da satın alma kararlarını büyük ölçüde etkilediği savunulmaktadır (Essoo ve Dibb, 2004: 684; Soesilowati, 2010: 153). Tüketiciler ürün satın alırken dini inançları doğrultusunda hareket ederek bazı ürünleri sırf dini inançlarına uygun olduğu için satın alırken, bazı ürünleri de yine sırf dini inançlarına uygun olmadığı için satın almaya-bilirler. İşte bu noktada tüketicilerin dini inançlarına göre ürün tercihlerinde etkili olan bir unsur olarak “helal ürün” kavramı devreye girmektedir.

Helal, Arapça kökenli bir kelime olup IFANCA (Islamic Food and Nutrition Council of America-Amerika İslami Gıda ve Beslenme Konseyi) tarafından “meşru olmayan ve yasaklanmış” manasına gelen “haram”ın karşıtı, “meşru ve izin verilen”, olarak tanımlanmaktadır. Türk Dil Kurumu (TDK) ise helal kelimesini, “dinin kurallarına aykırı olmayan, dinî bakımdan yasaklanmamış olan, haram karşıtı” şeklinde tanımlanmaktadır.

Bu makalede helal kelimesi İslam dini açısından ele alınmıştır. İslam dini açısından bir şeyin helal sayılması şu 3 durumda geçerlidir (Özkan, 2011: 5):

a) Kur’an ve sünnette bir şeyin helal kılındığının açıkça bildirilmesi durumunda o şey helal sayılır. Örneğin, ehl-i kitabın kestiği hayvanları ve pişirdikleri yemekleri, denizden avlanan hayvanları yemenin helal olduğu Kur’an-ı Kerim’de bildirilmektedir.

b) Kur’an ve sünnette çok defa bir şeyin yapılmasında herhangi bir sakıncanın bulunmadığı bildirilir. Bu şeyler de helaldir.

c) Yine Kur’an ve sünnette haram olan şeyler açıkça belirtilmektedir. Bunların dışında kalan şeyler de helaldir.

Helal ürün ise, “dinî bakımdan yasaklanmayan (haram olmayan) ve dini kurallara uygun şekilde üretilmiş ürün” demektir. Müslümanlar tarafından tüketilen ürünler, helal ürünler olarak adlandırılmaktadır (Torlak,2012: 2). Her ne kadar başka ürün gruplarında da (kozmetik, gibi) helal ürünler söz konusu olsa da, helal ürün denince akla daha çok helal gıda ürünleri gelmektedir. Helal gıda, içinde domuzdan elde edilen (domuz eti, yağı vb.) bir katkı, kan ve alkol bulunmayan ürünlerle, is-

lami usullere göre kesilmiş hayvanlardan elde edilen et ürünlerini ifade etmektedir (Hamdan vd.,2013: 55).

Geçmişte helal kelimesi sadece Müslümanlar için geçerli olarak bilinmekteydi. Ayrıca helal ürün konusunda yeterli mevzuat hükümleri ve bu tür ürünlerin satış ve dağıtım hakkında da yeterli bilgi bulunmamaktaydı. Küresel ölçekte faaliyet gösteren firmaların bu tür ürünleri işleyerek pazara sunmasıyla birlikte, bu tür ürünlerin küresel ölçekte talebi de oluşmaya başlamıştır. Bu bağlamda helal ürün sadece dini bir olgu olarak değil aynı zamanda ticari bir olgu olarak ta kabul edilmeye başlanmıştır (Torlak, 2012: 2).

Ülkemizde de Türk Standartları Enstitüsü (TSE), Diyanet İşleri Başkanlığı ile işbirliği içinde, 4 Temmuz 2011 tarihinden itibaren helal gıda belgelendirmesine başlamış olup, Temmuz 2013 itibarıyla 187 şirkete helal gıda sertifikası vermiştir (Zaman Gazetesi - Ekonomi, 31 Temmuz 2013). Ayrıca GİMDES (Gıda ve İhtiyaç Maddeleri Denetleme ve Sertifikalandırma Derneği), HEDEM (Helal Gıda Denetim ve Sertifikalandırma Merkezi) gibi bazı özel kuruluşlar da helal gıda sertifikası vermekte ve helal gıda sertifikası alan firmaların listesini internet sitelerinde yayınlamaktadırlar.

2. İlgili Literatür

Helal ürünler konusunda çeşitli yazarlar tarafından, farklı ülkelerde farklı amaçlarla çalışmalar yapılmıştır. Bunlardan bazıları özetlenerek aşağıda sıralanmıştır.

Dali vd. (2008), tarafından Malezya ve Brunei'de yapılan çalışmada, tüketicilerin helal ürünler hakkındaki değerlendirmeleri ve tüketicilerin helal sertifikalı ürünleri helal sertifikalı olmayan ürünlerden daha pahalı bulup bulmadıkları araştırılmıştır. Çalışma sonucunda, tüketicilerin helal ürünler hakkındaki değerlendirmelerinin tutundurma, yer, çekicilik ve kalite, helal belgelendirme, fiyat, örnek ürün, pazar talebi, Küçük ve Orta Ölçekli üreticiler, Müslüman firmalar için helal belgelendirme, helal sertifikalı ile helal sertifikalı olmayan ürünler arasındaki farklılıklar ve temiz çalışma olmak üzere 11 faktör altında toplanabileceği tespit edilmiş, helal sertifikalı ürünlerin helal sertifikalı olmayan ürünlerden daha pahalı olarak algılanmasında tutundurma, yer, fiyat, pazar talebi, Küçük ve Orta Ölçekli üreticiler ve temiz çalışma faktörlerinin payı olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Hamdan vd. (2013) tarafından Malezya'da yapılan çalışmada, işlenmiş helal gıda ürünlerini tüketen tüketicilerin satınalma kararında etkili olan faktörler araştırılmıştır. Çalışma sonucunda, Müslüman tüketicilerin ürün üzerinde yer alan helal etiketine bakmaktan ziyade ürünü daha önceden bilip bilmemelerine göre satın alma kararı verdikleri tespit edilmiştir. Bunun yanında bir ürünün helal sertifikasına sahip olmasının, daha fazla Müslüman müşteri çekmesinde avantaj sağlayabileceği sonucuna da ulaşılmıştır.

Aziz vd. (2010) tarafından Malezyalı tüketicilerin helal kozmetik ürünleri tercihi ile ilgili niyetlerini ölçmede "Planlı Davranış Teorisi"nin uygulanabilirliğini araştırmak amacıyla yapılan çalışmada, sübjektif normların helal kozmetik ürün tercih etme niyeti ve tutumu ile pozitif yönde ilişkili olduğu, tutumun helal kozmetik ürün tercih etme niyetini önemsiz derecede etkilediği sonucun ulaşılmıştır.

Mutsikiwa ve Basera (2012) tarafından Zimbabve'de yapılan çalışmada ise, sosyo-kültürel faktörlerin tüketicilerin helal gıda ürünlerini tercihleri üzerindeki etkileri araştırılmıştır. Yazarlar çalışmada, sosyo-kültürel faktörlerin tüketicilerin helal sertifikalı gıda ürünlerinin tüketimi hakkındaki bireysel algılamaları üzerinde çok az veya yok sayılabilecek derecede etkisinin olduğu ve Müslüman tüketicilerin sosyo-kültürel değerlerine diğerlerine göre daha duyarlı oldukları sonucuna ulaşmışlardır.

Soesilowati (2010) tarafından, helal gıda açısından özellikle kentlerde yaşayan Müslüman tüketicilerin davranışlarını analiz etmek amacıyla yapılan çalışmada, Müslüman tüketicilerin özellikle et, balık ve sebze gibi ürünleri seçerken helal ve haram kavramları ile ilgili farkındalık düzeylerinin oldukça yüksek olduğu, tüketicilerin bireysel dindarlık düzeyleri ile helal gıda tüketimleri arasında kuvvetli bir ilişki olduğu ve Müslüman tüketicilerin helal gıda ürünlerinde en çok önem verdikleri kriterin ürünlerin domuz eti ve alkol içermemesi olduğu şeklinde sonuçlara ulaşılmıştır.

Wan-Hassan ve Awang (2009) tarafından Yeni Zelanda'da yapılan çalışmada ise, Yeni Zelanda'da faaliyet gösteren restoranların helal gıda ile ilgili yaptıkları yönetsel ve tutundurma çalışmaları araştırılmıştır. Sonuç olarak, restoranların büyük çoğunluğunun Müslüman turist pazarının kendilerini için önemli olmadığı ve yine restoranlarının çoğunun helal ürünlerle ilgili tanıtım yapma veya restoranlarının dışına bu yönde bir işaret koyma konusunda isteksiz oldukları tespit edilmiştir.

Aziz ve Chok (2013) tarafından, helal farkındalık, helal belgelendirme, yiyecek kalitesi, tutundurma çabaları ve marka ile Malezya'da yaşayan gayrimüslim tüketicilerin helal ürün satın alma niyeti arasındaki ilişkileri tespit etmek amacıyla yapılan çalışmada, yapısal eşitlik analizi sonucunda yiyecek kalitesinin helal ürün satın alma niyeti ile negatif ilişkili olmasına karşın helal farkındalık, helal belgelendirme, tutundurma çabaları ve markanın pozitif ilişkili olduğu ortaya çıkmıştır.

3. Araştırmanın Amacı ve Kapsamı

Helal ürün, artık sadece dini bir kavram olarak değil ticari bir kavram olarak ta kabul edilmeye başlanmıştır. Helal ürün pazarı da her geçen gün hızla büyümektedir. İşletmelerin hızla gelişen bu pazardan daha fazla pay alabilmeleri için, tüketicilerin helal ürünler hakkındaki algılamalarını, tutumlarını ve beklentilerini öğrenmesi önem kazanmaktadır. Bu noktadan hareketle araştırmanın amacı, tüketicilerin helal ürünler hakkındaki algılama, tutum ve beklentilerini ve bu algılama, tu-

tum ve beklentilerin tüketicilerin sosyo-demografik özelliklerine göre farklılaşım farklılaşmadığını tespit etmek olarak belirlenmiştir.

Araştırma kapsamında, Yozgat il merkezinde yaşayan tüketicilerin helal ürünler hakkındaki algılama, tutum ve beklentileri araştırılmıştır. Araştırmanın alan olarak sınırı ise Yozgat il merkezidir. Araştırma, zaman ve maddi kısıtlar nedeniyle Yozgat il merkezinde yaşayan tüketiciler üzerinde yapılmıştır. Bu nedenle, araştırma sonuçlarını tüm tüketicilere ve tüm Türkiye'ye genelleştirmek mümkün değildir.

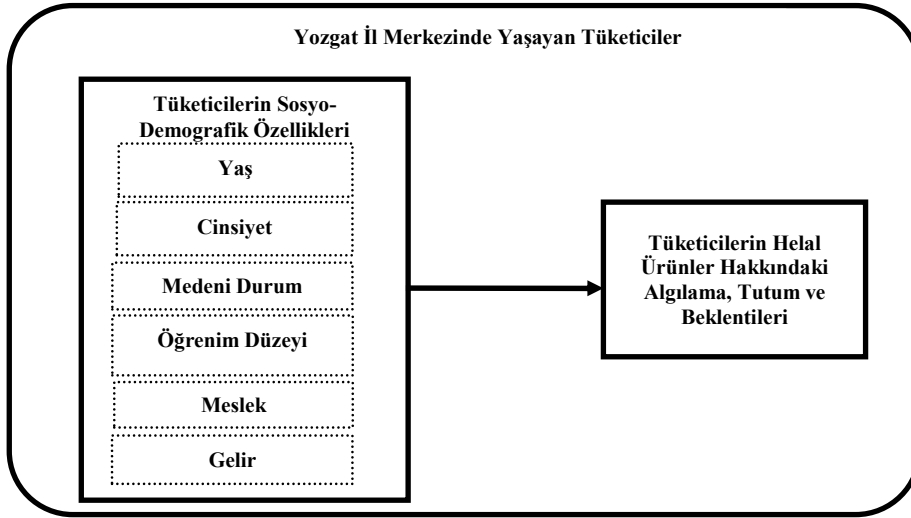
4. Araştırmanın Önemi

Günümüzde dünya nüfusunun yaklaşık dörtte biri Müslümanlardan oluşmaktadır. 2025 yılında bu oranın yükselerek %30'lara kadar çıkacağı tahmin edilmektedir. Bu haliyle büyük bir pazar oluşturan Müslümanların tüketimlerinde dini inançların etkisi ile hareket etmeleri helal ürün pazarının önemini giderek artırmaktadır. Helal ürün pazarının günümüzdeki değeri dünya genelinde 2 trilyon dolara yaklaşmış durumdadır. Ayrıca Müslüman olmayan tüketicilerin de helal ürünleri daha hijyenik ve güvenilir bularak tercih etmeleri de bu pazarın daha da büyüyeceğinin bir göstergesidir. Bu durum işletmeler için yeni bir pazar ve ekonomik fırsat yaratmaktadır. (Torlak, 2012:2; Zaman Gazetesi - Ekonomi, 31 Temmuz 2013). Böylesine hızla gelişen ve büyük ölçekli bir pazarda tüketicilerin helal ürünler hakkındaki algılama, tutum ve beklentilerini tespit etmek önemli hale gelmektedir. Ayrıca helal ürün konusundaki akademik çalışmaların genellikle yurtdışında yapılmış olması ve ülkemizde de bu konuda çok fazla çalışmanın bulunmaması araştırmanın önemini artırmaktadır.

5. Araştırmanın Modeli

Tanımlayıcı araştırma modelinin kullanıldığı bu çalışmanın araştırma modeli Şekil 1'de gösterilmiştir.

Araştırma modeline göre, araştırma kapsamında yer alan tüketicilerin helal ürünlerle ilgili algılama, tutum ve beklentileri ölçülmekte ve bu algılama, tutum ve beklentilerin tüketicilerin sosyo-demografik özelliklerine (yaş, cinsiyet, medeni durum, öğrenim düzeyi, meslek ve gelir) göre farklılaşım farklılaşmadığı test edilmektedir.



Şekil 1. Araştırmanın Modeli

6. Araştırmanın Yöntemi

Tanımlayıcı nitelik taşıyan bu araştırmada, Yozgat il merkezinde yaşayan tüketiciler üzerinde anket yöntemi kullanılarak, birincil veriler toplanmıştır.

6.1. Örneklemenin Belirlenmesi

Araştırmada tesadüfi (ihtimalli) örnekleme yöntemlerinden basit tesadüfi örnekleme uygulanmıştır. Araştırmanın ana kitesini, Yozgat il merkezinde yaşayan tüketiciler oluşturmaktadır. TÜİK verilerine göre 2012 yılı için Yozgat il merkezi nüfusu 78.328 kişidir. Yani araştırmanın ana kitle büyüklüğü $N=78328$ 'dir. Bu ana kitle büyüklüğüne göre, %95 güven sınırında ve varyansın 0,21 ($0,3 \times 0,7$) olduğu varsayımı altında örnek hacmi $n=321$ olarak tespit edilmiştir (Kurtuluş, 1998:236). Bazı anketlerin boş bırakılabileceği veya hatalı doldurulabileceği düşünülerek toplamda 350 adet anket formu dağıtılmıştır. Bunlardan 295 anket formu geri toplanabilmiştir. Böylece değerlendirmeye alınan anket formu sayısı 295 olmuştur.

6.2. Veri Toplama Yöntemi

Araştırmada veri toplama yöntemi olarak anket yöntemi kullanılmıştır. Anket formu 2 kısımdan oluşmaktadır. Birinci kısımda, daha önce Dali vd. (2008) tarafından geliştirilmiş ölçeğin ülkemiz şartlarına uyarlanması sonucu oluşturulan 36 ifadeden oluşan ölçek yer almaktadır. Ölçekte, tüketicilerin helal ürünler hakkındaki algılama, tutum ve beklentileri, 5=Kesinlikle katılıyorum, 4=Katılıyorum, 3=Ne Katılıyorum Ne Katılmıyorum, 2=Katılmıyorum, 1=Kesinlikle katılmıyorum şeklinde derecelendirilmiş olan 5'li Likert Ölçeği kullanılarak ölçülmüştür. Anketin ikinci kısmın-

da ise tüketicilerin sosyo-demografik özelliklerini tespit etmeye yönelik sorular yer almaktadır.

Anket formu, 20 tüketici üzerinde ön teste tabi tutularak gerekli düzeltmeler yapılmış ve anket formuna nihai şekli verilmiştir. Konu ile ilgili kısa bir açıklama yapıldıktan sonra anketler tüketicilere dağıtılmış, tüketiciler anketleri doldurduktan sonra toplanmıştır.

7. Araştırmada Test Edilen Hipotezler

Sosyo-demografik değişkenler genellikle tüketicilerin tutum ve beklentilerini etkileyen potansiyel faktörlerin başında gelmektedir. Bu nedenle birçok çalışmada bu değişkenlerin kullanılması ve ölçülmesi şartıdır. Bunlardan bazılarının (cinsiyet, yaş, öğrenim durumu gibi) tüketicilerin tutum ve beklentilerin üzerindeki etkileri çeşitli çalışmalarda ortaya konmuştur (Antonopoulou v.d., 2009:90-91). Tüketicilerin sosyo-demografik özellikleri ile helal ürün tüketimi arasındaki ilişkiler de bazı çalışmalarda araştırılmıştır. Örneğin Mutsikiwa ve Basera (2012) yaptıkları çalışmada tüketicilerin öğrenim düzeyleri, dinleri, meslekleri ve sosyal sınıflarıyla helal ürün tüketimi hakkındaki bireysel algılamaları arasındaki ilişkiyi araştırmışlar ve sonuç olarak; tüketicilerin öğrenim düzeyleri ve meslekleri ile helal ürün tüketimi hakkındaki bireysel algılamaları arasında pozitif yönlü, dinleri ve sosyal sınıfları ile helal ürün tüketimi hakkındaki bireysel algılamaları arasında ise negatif yönlü zayıf ilişki olduğunu tespit etmişlerdir.

Bu çalışmada da tüketicilerin helal ürünler hakkındaki algılama, tutum ve beklentilerinin sosyo-demografik özelliklerine göre farklılık gösterip göstermediği araştırılmıştır. Bu noktadan hareketle araştırma hipotezleri aşağıdaki şekilde geliştirilmiştir:

H1: Tüketicilerin helal ürünler hakkındaki algılama, tutum ve beklentileri cinsiyetlerine göre farklılaşmaktadır.

H2: Tüketicilerin helal ürünler hakkındaki algılama, tutum ve beklentileri öğrenim durumlarına göre farklılaşmaktadır.

H3: Tüketicilerin helal ürünler hakkındaki algılama, tutum ve beklentileri mesleklerine göre farklılaşmaktadır.

H4: Tüketicilerin helal ürünler hakkındaki algılama, tutum ve beklentileri gelir durumlarına göre farklılaşmaktadır.

H5: Tüketicilerin helal ürünler hakkındaki algılama, tutum ve beklentileri yaşlarına göre farklılaşmaktadır.

H6: Tüketicilerin helal ürünler hakkındaki algılama, tutum ve beklentileri medeni durumlarına göre farklılaşmaktadır.

8. Verilerin Analizi ve Bulgular

Araştırma sonucu elde edilen verilerin analizinde SPSS İstatistik Paket Programı kullanılmıştır. Araştırma sonucunda elde edilen verilere, araştırmanın amaçları doğrultusunda çeşitli istatistik analizler uygulanmıştır. Verilere uygulanan analizler ve bu analizlerde kullanılan değişkenler Tablo 1’de gösterilmiştir.

Tablo 1. Verilere Uygulanan Analizler

Değişkenler	Amaçlar	Uygulanan Analizler
Helal ürünlerle ilgili ifadeler	Helal ürünlerle ilgili ifadelerin arasındaki tutarlılığı ve kullanılan ölçeğin güvenilirliğini tespit etmek	Güvenilirlik Analizi
Helal ürünlerle ilgili ifadeler	Tüketicilerin helal ürünlerle ilgili algılama, tutum ve beklentilerini tespit etmek	Ortalamalar, Standart sapmalar
Helal ürünlerle ilgili ifadeler	Helal ürünlerle ilgili algılama, tutum ve beklentilere yönelik boyutları tespit etmek	Faktör Analizi
Sosyo-demografik Özellikler (Bağımsız değişken), Helal ürünlerle ilgili algılama, tutum ve beklentilere yönelik boyutlar (Bağımlı değişken)	Helal ürünlerle ilgili algılama, tutum ve beklentilerin tüketicilerin sosyo-demografik özelliklerine göre farklılaşıp farklılaşmadığını tespit etmek	Tek Yönlü MANOVA

8.1. Sosyo-Demografik Özellikler

Araştırma kapsamında yer alan tüketicilerin sosyo-demografik özellikleri ile ilgili sonuçlar Tablo 2’de yer almaktadır.

Tablo 2. Tüketicilerin Sosyo-demografik Özellikleri

<u>Cinsiyet</u>	<u>Frekans</u>	<u>Yüzde</u>	<u>Medeni Durum</u>	<u>Frekans</u>	<u>Yüzde</u>
Kadın	158	53,6	Evli	151	51,4
Erkek	137	46,4	Bekar	143	48,6
Toplam	295	100,0	Toplam	294	100,0
<u>Öğrenim Durumu</u>	<u>Frekans</u>	<u>Yüzde</u>	<u>Gelir</u>	<u>Frekans</u>	<u>Yüzde</u>
İlköğretim	56	19,0	1000₺ ve altı	37	21,4
Ortaöğretim	85	28,8	1001₺-1500₺	33	19,1
Üniversite	154	52,2	1501₺-2000₺	37	21,4
Toplam	295	100,0	2001₺-2500₺	32	18,5
			2501₺ ve üstü	34	19,7
			Toplam	173	100,0
<u>Yaş</u>	<u>Frekans</u>	<u>Yüzde</u>	<u>Meslek</u>	<u>Frekans</u>	<u>Yüzde</u>
19 ve altı	20	6,8	İşçi	39	13,3
20-24	82	27,9	Memur	61	20,7
25-29	57	19,4	Esnaf	36	12,2
30-34	26	8,8	Ev Hanımı	33	11,2
35-39	41	13,9	Öğrenci	83	28,2
40 ve üstü	68	23,1	Diğer*	42	14,3
Toplam	294	100,0	Toplam	294	100,0

*Emekli, işsiz, serbest çalışan v.d.

Araştırma kapsamında yer alan tüketicilerin sosyo-demografik özellikleri incelendiğinde, %53,6'sının erkek, %51,4'ünün evli olduğu görülmektedir. Yani cinsiyet ve medeni durum açısından dengeli bir dağılım söz konusudur. Öğrenim durumu açısından bakıldığında üniversite düzeyinde öğrenim gören tüketicilerin çoğunlukta olduğu görülmektedir. Gelir açısından da dengeli bir dağılım söz konusudur. Yaş açısından bakıldığında ise genç tüketicilerin daha ağırlıkta olduğu görülmektedir. Son olarak meslek açısından bakıldığında ise öğrenci ve memurların diğerlerine göre daha çoğunlukta görülmektedir.

8.2. Güvenilirlik Analizi Sonuçları

Helal ürünlerle ilgili ifadelerin aralarındaki tutarlılığı ve kullanılan ölçeğin güvenilirliğini tespit etmek amacıyla güvenilirlik analizi yapılmıştır. Analiz sonucunda Cronbach Alfa değeri 0.880 olarak bulunmuştur. Bu sonuç, ölçeğin güvenilirliğinin oldukça yüksek olduğunu göstermektedir.

8.3. Tüketicilerin Helal Ürünler Hakkındaki Algılama, Tutum ve

Beklentileri

Tablo 3'te tüketicilerin helal ürünler hakkındaki algılama, tutum ve beklentilerine yönelik ifadelerle ilgili ortalama ve standart sapmalar yer almaktadır.

Tüketicilerin helal ürünler hakkındaki algılama, tutum ve beklentilerini tespit etmek amacıyla ifadelere verdikleri cevapların ortalamaları ve standart sapmaları hesaplanmıştır. Buna göre;

- Tüketicilerin helal ürünleri arkadaş, komşu, akraba ve din adamlarının tavsiyeleri aracılığıyla satın almayı tercih ettikleri, reklamlar veya broşürler aracılığıyla helal ürün satın almada kararsızlık yaşadıkları söylenebilir.
- Yine tüketicilerin helal ürünleri semt pazarları veya bakkallar yerine organize perakendecilerden satın almayı tercih ettikleri söylenebilir. Bu noktada tüketicilerin "helal ürünleri köylü pazarlarından satın almayı tercih ederim" şeklindeki ifadeye verdikleri cevapların ortalaması da 3'ün üzerinde çıkmıştır. Bu durum tüketicilerin köylü pazarlarında satılan ürünleri helal ürünler olarak algıladıklarının göstergesidir.
- Tüketiciler helal ürünleri, kaliteli ve damak tadına uygun olarak değerlendirmektedirler. Ayrıca tüketiciler organik ürünlerin helal ürünler olduğunu düşünmektedirler. Bu durum tüketicilerin helal ürünleri köylü pazarlarından satın almayı tercih etmeleri ile de ilgilidir.

Tablo 3. Tüketicilerin Helal Ürünler Hakkındaki Algılama, Tutum ve Beklentileri ile İlgili İfadeler

	İfadeler	N	Ort.	Std. S.
1	Helâl ürünleri gazetelerdeki reklamlar aracılığıyla satın almayı tercih ederim.	295	2,74	1,36
2	Helâl ürünleri internet reklamları aracılığıyla satın almayı tercih ederim.	295	2,61	1,27
3	Helal ürünleri radyo reklamları aracılığıyla satın almayı tercih ederim.	295	2,51	1,23
4	Helâl ürünleri broşürler aracılığıyla satın almayı tercih ederim.	295	2,84	1,26
5	Helâl ürünleri televizyon reklamları aracılığıyla satın almayı tercih ederim.	292	2,83	1,34
6	Helâl ürünleri arkadaş-komşu-akraba tavsiyeleri aracılığıyla satın almayı tercih ederim.	295	3,42	1,16
7	Helal ürünleri din adamlarının tavsiyeleri aracılığıyla satın almayı tercih ederim.	292	3,56	1,36
8	Helâl ürünleri semt pazarlarından satın almayı tercih ederim.	294	2,99	1,15
9	Helâl ürünleri köylü pazarlarından satın almayı tercih ederim.	293	3,28	1,16
10	Helâl ürünleri bakkallardan satın almayı tercih ederim.	292	2,90	1,11
11	Helâl ürünleri süpermarketlerden satın almayı tercih ederim.	293	3,51	1,10
12	Helâl ürünleri AVM (Alışveriş merkezlerinden) satın almayı tercih ederim.	295	3,62	1,10
13	Helâl ürünler kaliteli ürünlerdir.	295	3,69	1,17
14	Helâl ürünlerin tüketicilerin damak tadına uygun olduğunu düşünüyorum.	292	3,65	1,17
15	Organik ürünler helal ürünlerdir.	292	3,20	1,26
16	Helâl ürünlerin ambalajları çekici olmalıdır.	291	3,23	1,22
17	Ambalajlı gıda ürünlerinin içinde katkı maddeleri olduğu için helal ürün olduğu şüphelidir.	294	3,21	1,15
18	Tüketicilerin tükettiği tüm ürünler helal ürün sertifikalı olabilir.	292	3,55	1,18
19	Helal sertifikalı ürünler herhangi bir hile veya aldatmaya karşı sürekli takip edilmelidir.	294	4,21	1,01
20	Helâl sertifikalı ürünlerde hile yapan üreticiler gerektiği gibi cezalandırılmalıdır.	295	4,29	1,08
21	Helâl ürünlerin garanti belgesinin olması çok önemlidir.	295	4,21	1,04
22	Helâl ürünlerin markası önemlidir.	295	3,85	1,14
23	Ülkemizde üretilen helâl ürünler mutlaka helâl ürün sertifikası almalıdır.	295	3,95	1,18
24	Helâl ürünleri tanıtım döneminde satın almayı tercih ederim.	290	3,13	1,18
25	Helâl sertifikası olan ürünlerin helâl sertifikası olmayanlara göre genellikle daha pahalı olacağını düşünüyorum.	294	3,16	1,27
26	Düşük fiyat düşük kalite demektir.	292	3,22	1,32
27	Helâl ürünleri numunesini denedikten sonra satın almayı tercih ederim.	294	3,61	1,20
28	Helâl yiyecek-içecek satın alırken fiyat her zaman temel belirleyicidir.	295	3,05	1,21
29	Helâl ürünleri, yanında bir hediyesi varsa satın almayı tercih ederim.	295	2,72	1,17
30	Helâl ürünleri indirimdeyken satın almayı tercih ederim.	293	3,05	1,19
31	Helâl ürünler ekstra hizmetle beraber sunulursa daha cazip olur.	294	3,31	1,16
32	Helâl ürünler süpermarketlerde satılırsa daha ucuz olur.	294	3,13	1,20
33	Küçük işletmeler tarafından üretilen helâl ürünlerin daha ucuz olacağını düşünüyorum.	293	2,81	1,19
34	Helâl ürünlerin sadece Müslümanlar için olduğunu düşünüyorum.	294	2,93	1,37
35	Helâl ürünlerin üretildiği ortamların temiz olduğunu düşünüyorum.	294	3,50	1,26
36	Helâl sertifikalı ürün bulmanın zor olduğunu düşünüyorum.	295	3,48	1,29

5=Kesinlikle katılıyorum, 4=Katılıyorum, 3=Ne Katılıyorum Ne Katılmıyorum, 2=Katılmıyorum,

- Tüketiciler helal ürünlerin ambalajının çekici olması gerektiğini düşünmektedirler. Bunun yanında ambalajlı ürünlerin içinde katkı maddesi olduğu zaman helal ürün olup olmadığı yönünde de endişeleri bulunmaktadır. Tüketiciler helal ürünlerin içinde katkı maddelerinin kullanımını uygun bulmamaktadır.
- Tüketiciler, uygulamanın aksine sadece belli başlı ürünlerin değil tüm ürünlerin helal ürün olarak üretilebileceğini düşünmektedirler.
- Tablo 3'te yer alan 19,20 ve 21 numaralı ifadeler verilen cevapların ortalaması 4'ün üzerinde çıkmıştır. 22 ve 23 numaralı ifadelerin ortalaması ise 4'e yakındır. Bu durum tüketicilerin helal ürünlerde güvenlik, sertifikasyon ve markaya çok önem verdiklerini göstermektedir. Tüketiciler, helal ürün diye aldıkları ürünün gerçekten helal ürün olması konusunda kendilerine bir güvence verilmesini istemektedirler. Bunun yolunun da bu konuda gerekli resmi düzenlemenin yapılarak gerekli belgelerin (garanti, sertifika) sağlanmasından ve ciddi bir takiple bu konuda hile yapanların cezalandırılmasından geçtiğini düşünmektedirler.
- Tüketiciler, helal sertifikası olan ürünlerin diğerlerine göre daha pahalı olacağı şeklindeki düşünceye çok fazla katılmamakta hatta bu konuda kararsızlık yaşamaktadırlar.
- Tüketiciler, helal ürünleri numunesini denedikten sonra satın almayı tercih etmektedirler.
- Tablo 3'te yer alan 28 ve 30 numaralı ifadelerin ortalamaları 3'e yakın çıkmıştır. Buna göre tüketicilerin helal ürün satın alma tercihlerinde fiyatın çok önemli bir faktör olmadığı, tüketicileri indirim dönemleri dışında da helal ürün satın almaya devam edebilecekleri söylenebilir.
- Tüketicilerin "Helâl ürünlerin sadece Müslümanlar için olduğunu düşünüyorum." şeklindeki ifadeye verdikleri cevapların ortalaması 2,93 çıkmıştır. Bu durumda, tüketicilerin helal ürünlerin sadece Müslümanlar için değil diğer inançlara sahip insanlar için de üretilebileceğini düşündükleri söylenebilir.
- Son olarak, tüketicilerin helal sertifikalı ürün bulmanın zor olduğunu düşündükleri de yine bunun ilgili 36 numaralı ifadeye verdikleri cevapların ortalamasından anlaşılmaktadır.

8.4. Faktör Analizi Sonuçları

Tüketicilerin helal ürünlerle ilgili algılama, tutum ve beklentilerine yönelik boyutları tespit etmek amacıyla faktör analizi yapılmıştır. Düşük ortak varyansa sahip olan değişkenler (0,50'nin altında olanlar) analizden çıkarılarak faktör analizi tekrarlanmıştır. Faktör analizi sonucunda, KMO testi 0.789 çıkmıştır. Bartlett testi ise anlamlıdır (Sig.=0.000). Bu sonuçlar değişkenler arasında yüksek korelasyonlar olduğunu ve veri setinin faktör analizi için uygun olduğunu göstermektedir.

Tablo 4. Tüketicilerin Helal Ürünlerle İlgili Algılama, Tutum ve Beklentilerine Yönelik Boyutların Belirlenmesi İçin Yapılan Faktör Analizi Sonuçları

Faktörler ve Faktörleri Oluşturan İfadeler	Faktör Yükleri	Özdeğer	Varyans %
Faktör 1: Helal Ürünleri Satın Almada Tüketicilerin Tutundurma Aracı Tercihi			
Helâl ürünleri internet reklamları aracılığıyla satın almayı tercih ederim.	,881		
Helâl ürünleri gazetelerdeki reklamlar aracılığıyla satın almayı tercih ederim.	,880		
Helal ürünleri radyo reklamları aracılığıyla satın almayı tercih ederim.	,876	5,349	20,574
Helâl ürünleri broşürler aracılığıyla satın almayı tercih ederim.	,827		
Helâl ürünleri televizyon reklamları aracılığıyla satın almayı tercih ederim.	,721		
Faktör 2: Helal Ürünlerde Güvenlik ve Sertifikasyonun Önemi			
Helâl ürünlerin garanti belgesinin olması çok önemlidir.	,823		
Helâl sertifikalı ürünlerde hile yapan üreticiler gerektiği gibi cezalandırılmalıdır.	,823		
Helal sertifikalı ürünler herhangi bir hile veya aldatmaya karşı sürekli takip edilmelidir.	,775	3,439	13,227
Ülkemizde üretilen helâl ürünler mutlaka helâl ürün sertifikası almalı.	,728		
Faktör 3: Helal Ürünleri Satın Almada Hediye Ürün ve Fiyatın Rolü			
Helâl ürünleri indirimdeyken satın almayı tercih ederim.	,785		
Helâl ürünleri, yanında bir hediyesi varsa satın almayı tercih ederim.	,771	2,031	7,812
Helâl yiyecek-içecek satın alırken fiyat her zaman temel belirleyicidir.	,590		
Faktör 4: Helal Ürünleri Satın Almada Köylü ve Semt Pazarları İle Bakkalların Rolü			
Helâl ürünleri köylü pazarlarından satın almayı tercih ederim.	,803		
Helâl ürünleri semt pazarlarından satın almayı tercih ederim.	,776	2,003	7,702
Helâl ürünleri bakkallardan satın almayı tercih ederim.	,712		
Faktör 5: Helal Ürünlerde Lezzet, Kalite ve Organik Ürün Olma Özelliği			
Helâl ürünlerin tüketicilerin damak tadına uygun olduğunu düşünüyorum.	,783		
Helâl ürünler kaliteli ürünlerdir.	,761	1,373	5,281
Organik ürünler helal ürünlerdir.	,673		
Faktör 6: Helal Ürünleri Satın Almada Organize Perakendecilerin Rolü			
Helâl ürünleri süpermarketlerden satın almayı tercih ederim.	,833		
Helâl ürünler ekstra hizmetle beraber sunulursa daha cazip olur.	,825	1,221	4,697
Düşük fiyat düşük kalite demektir.	,478		
Faktör 7: Helal Ürünleri Satın Almada Numune Ürün Kullanımının Rolü			
Helâl ürünleri numunesini denedikten sonra satın almayı tercih ederim.	,761		
Helâl sertifikalı ürün bulmanın zor olduğunu düşünüyorum.	,712	1,165	4,482
Faktör 8: Helal Ürünlerde Hedef Kitle, Tanıtım ve Marka			
Helâl ürünlerin sadece Müslümanlar için olduğunu düşünüyorum.	,640		
Helâl ürünleri tanıtım döneminde satın almayı tercih ederim.	,633	1,059	4,072
Helâl ürünlerin markası önemlidir.	,506		
TOPLAM			67,847

KMO: 0.789; Bartlett:2965,584, sig.: 0.000

Tablo 4'te, 8 faktör altında toplanan ifadelerin faktör yükleri, faktörlerin özdeğerleri ve açıkladıkları varyans yüzdeleri verilmiştir.

Faktör analizi sonucunda, 8 adet faktör (tüketicilerin helal ürünlerle ilgili algılama, tutum ve beklentilerine yönelik boyutlar) ortaya çıkmıştır. Bu faktörler sırasıyla; "Helal Ürünleri Satın Almada Tüketicilerin Tutundurma Aracı Tercih", "Helal Ürünlerde Güvenlik ve Sertifikasyonun Önemi", "Helal Ürünleri Satın Almada Hediye Ürün ve Fiyatın Rolü", "Helal Ürünleri Satın Almada Köylü ve Semt Pazarları İle Bakkalların Rolü", "Helal Ürünlerde Lezzet, Kalite ve Organik Ürün Olma Özelliği", "Helal Ürünleri Satın Almada Organize Perakendecilerin Rolü", "Helal Ürünleri Satın Almada Numune Ürün Kullanımının Rolü" ve "Helal Ürünlerde Hedef Kitle, Tanıtım ve Marka" olarak isimlendirilmiştir.

Helal Ürünleri Satın Almada Tüketicilerin Tutundurma Aracı Tercih (Faktör 1): İlk sırada yer alan bu faktör, 5 ifadeden oluşmakta ve toplam varyansın %20,574'ünü açıklamaktadır. Faktörü oluşturan ifadeler bakıldığında hepsinin helal ürünleri satın almada tüketicilerin tutundurma aracı tercihleri ile ilgili olduğu görülmektedir. İfadelerin hepsinin faktör yükleri 0.70'in üzerindedir. Helal ürünler hakkında, tüketici farkındalığı gerçekten önemli bir husustur. Helal ürün üreten işletmelerin, ürünleri ile ilgili tüketici farkındalığı yaratmalarının yolu da etkin tutundurma çabalarına dayanmaktadır. Bu anlamda bu faktörün ilk sırada çıkması anlamlı bir sonuçtur. Günümüzün en yaygın kullanılan iletişim aracı ise internettir. Nitekim bu faktöre en yüksek katkıyı 0.881'lik faktör yüküyle "Helâl ürünleri internet reklamları aracılığıyla satın almayı tercih ederim." şeklindeki ifade sağlamaktadır.

Helal Ürünlerde Güvenlik ve Sertifikasyonun Önemi (Faktör 2): Bu faktör, 4 ifadeden oluşmakta ve toplam varyansın %13,227'sini açıklamaktadır. İkinci sırada yer alan bu faktörü oluşturan ifadeler incelendiğinde, bunların daha çok tüketicilerin aldıkları ürünün gerçekten helal ürün olup olmadığı konusundaki endişeleri ve beklentileri ile ilgili olduğu görülmektedir.

Helal Ürünleri Satın Almada Hediye Ürün ve Fiyatın Rolü (Faktör 3): 3 ifadeden oluşan bu faktör toplam varyansın %7,812'sini açıklamaktadır. Bu faktörü oluşturan ifadeler incelendiğinde, ifadelerin tüketicilerin helal ürünleri satın almada hediye ürün ve fiyatın rolü ile ilgili olduğu görülmektedir.

Helal Ürünleri Satın Almada Köylü ve Semt Pazarları İle Bakkalların Rolü (Faktör 4): Toplam varyansın %7,702'sini açıklayan ve 3 ifadeden oluşan bu faktör, helal ürünlerin tüketicilere ulaştırılmasında semt ve köylü pazarları ile bakkalların rolünü ifade etmektedir.

Helal Ürünlerde Lezzet, Kalite ve Organik Ürün Olma Özelliği (Faktör 5): Bu faktör 3 ifadeden oluşmakta ve toplam varyansın %5,281'ini açıklamaktadır. Faktörü oluşturan ifadelerden faktör yükü en yüksek olan ifade özellikle helal gıda ürünlerinin lezzeti ile ilgilidir. İkinci sırada yer alan ifade ise kalite ile ilgilidir. Son sırada yer alan ifade ise organik ürünlerin helal ürün olarak algılanmasıyla ilgilidir. Bu nedenle bu faktöre "helal ürünlerde lezzet, kalite ve organik ürün olma özelliği" ismi verilmiştir.

Helal Ürünleri Satın Almada Organize Perakendecilerin Rolü (Faktör 6): Bu faktör de 3 ifadeden oluşmakta ve toplam varyansın %4,697'sini açıklamaktadır. Bu faktörde yer alan ilk iki ifadenin faktör yükü diğer ifadeye göre oldukça yüksektir. Faktör yükü en yüksek ifadenin organize perakende türlerinden biri olan süpermarketlerle ilgili olması ve ekstra hizmetlerin de organize perakendeciler tarafından daha iyi sunulacağı düşüncesiyle bu faktöre bu ismin verilmesi uygun görülmüştür.

Helal Ürünleri Satın Almada Numune Ürün Kullanımının Rolü (Faktör7): Helal ürünlerde numune ürün dağıtımı ve tüketicilerin helal ürünlere ulaşmaları ile ilgili 2 ifadeden oluşan bu faktör toplam varyansın %4,482'sini açıklamaktadır.

Helal Ürünler Hedef Kitle, Tanıtım ve Marka (Faktör8): Toplam varyansın %4,072'sini açıklayan bu son faktör, helal ürünlerin hedef kitlesi, tanıtımı ve markası ile ilgili 3 ifadeden oluşmaktadır.

8.5. Tüketicilerin Sosyo-Demografik Özelliklerine Göre Helal Ürünlerle İlgili Algılama, Tutum ve Beklentilerine İlişkin Farklılıklar

Boyutlar itibarıyla tüketicilerin helal ürünlerle ilgili algılama, tutum ve beklentilerinin sosyo-demografik özelliklerine (yaş, cinsiyet, medeni durum, öğrenim düzeyi, meslek ve gelir) göre farklılaşıp farklılaşmadığını tespit etmek amacıyla Tek Yönlü MANOVA analizi yapılmıştır. Analiz sonucunda, cinsiyet, öğrenim durumu, meslek ve gelire göre tüketicilerin algılama, tutum ve beklentilerinin anlamlı olarak farklılaştığı, yaş ve medeni duruma göre ise farklılaşmadığı tespit edilmiştir. Buna göre, araştırma hipotezlerinden ilk 4 hipotez kabul edilmiş, 5. ve 6. Hipotez ise reddedilmiştir. Kabul edilen hipotezlerle ilgili ayrıntılı sonuçlar aşağıda açıklanmıştır.

Tablo 5. Cinsiyete Göre Tüketicilerin Helal Ürünlerle İlgili Algılama, Tutum ve Beklentilerinin Farklılaşp Farklılaşmadığını Ölçen Tek Yönlü MANOVA Analizi Sonuçları

Boyutlar	Cinsiyete Göre Ort.		F	Anlamlılık
	Kadın	Erkek		
Helal Ürünleri Satın Almada Tüketicilerin Tutundurma Aracı Tercih	2,84	2,55	0,023	0,023
Helal Ürünlerde Güvenlik ve Sertifikasyonun Önemi	4,25	4,06	0,055	0,055
Helal Ürünleri Satın Almada Hediye Ürün ve Fiyatın Rolü	3,00	2,87	0,231	0,231
Helal Ürünleri Satın Almada Köylü ve Semt Pazarları İle Bakkalların Rolü	3,08	3,03	0,593	0,593
Helal Ürünlerde Lezzet, Kalite ve Organik Ürün Olma Özelliği	3,50	3,53	0,788	0,788
Helal Ürünleri Satın Almada Organize Perakendecilerin Rolü	3,35	3,35	0,952	0,952
Helal Ürünleri Satın Almada Numune Ürün Kullanımının Rolü	3,60	3,48	0,250	0,250
Hedef Kitle, Tanıtım ve Marka	3,60	3,38	0,030	0,030

Hotelling's T= 1.788, p=0.079

Tek yönlü MANOVA analizi sonuçlarına göre; boyutlar itibarıyla cinsiyete göre tüketicilerin helal ürünlerle ilgili algılama, tutum ve beklentilerinin 0.079 anlamlılık düzeyinde (Hotelling's T= 1.788, p=0.079) farklılık gösterdiği ortaya çıkmıştır.

Boyutlar bazında bakıldığında, 0.023 anlamlılık düzeyinde, "Helal Ürünleri Satın Almada Tüketicilerin Tutundurma Aracı Tercih", 0.030 anlamlılık düzeyinde "Hedef Kitle, Tanıtım ve Marka" ve 0.055 anlamlılık düzeyinde ise "Helal Ürünlerde Güvenlik ve Sertifikasyonun Önemi" boyutunda tüketicilerin helal ürünlerle ilgili algılama, tutum ve beklentilerinin farklılaştığı görülmektedir.

Ortalamalara bakıldığında; her 3 boyut açısından da kadınların ortalamalarının erkeklerden daha yüksek olduğu görülmektedir. Buna göre, helal ürün tercihlerinde kadınların erkeklere göre tutundurma araçlarına, güvenlik, sertifikasyon, tanıtım çabaları ve markaya daha fazla önem verdikleri söylenebilir.

Tablo 6. Öğrenim Durumlarına Göre Tüketicilerin Helal Ürünlerle İlgili Algılama, Tutum ve Beklentilerinin Farklılaşp Farklılaşmadığını Ölçen Tek Yönlü MANOVA Analizi Sonuçları

Boyutlar	Öğrenim Durumuna Göre Ortalamalar			F	Anlamlılık
	İlköğretim	Ortaöğretim	Üniversite		
Helal Ürünleri Satın Almada Tüketicilerin Tutundurma Aracı Tercihi	2,91	2,48	2,75	2,99	0,052
Helal Ürünlerde Güvenlik ve Sertifikasyonun Önemi	4,20	4,07	4,20	0,68	0,508
Helal Ürünleri Satın Almada Hediye Ürün ve Fiyatın Rolü	3,14	2,76	2,95	2,92	0,055
Helal Ürünleri Satın Almada Köylü ve Semt Pazarları İle Bakkalların Rolü	3,41	3,19	2,85	9,09	0,001
Helal Ürünlerde Lezzet, Kalite ve Organik Ürün Olma Özelliği	3,73	3,50	3,44	1,88	0,154
Helal Ürünleri Satın Almada Organize Perakendecilerin Rolü	3,57	3,29	3,30	2,59	0,077
Helal Ürünleri Satın Almada Numune Ürün Kullanımının Rolü	3,49	3,50	3,59	0,37	0,694
Hedef Kitle, Tanıtım ve Marka	3,59	3,41	3,51	0,87	0,420

Hotelling's T= 2.382, p=0.002

Tek yönlü MANOVA analizi sonuçlarına göre; boyutlar itibarıyla öğrenim durumlarına göre tüketicilerin helal ürünlerle ilgili algılama, tutum ve beklentilerinin 0.002 anlamlılık düzeyinde (Hotelling's T= 2.382, p=0.002) farklılık gösterdiği ortaya çıkmıştır.

Boyutlar bazında bakıldığında, 0.001 anlamlılık düzeyinde, "Helal Ürünleri Satın Almada Köylü ve Semt Pazarları İle Bakkalların Rolü", 0.052 anlamlılık düzeyinde "Helal Ürünleri Satın Almada Tüketicilerin Tutundurma Aracı Tercihi", 0.055 anlamlılık düzeyinde "Helal Ürünleri Satın Almada Hediye Ürün ve Fiyatın Rolü" ve 0.077 anlamlılık düzeyinde ise, "Helal Ürünleri Satın Almada Organize Perakendecilerin Rolü" boyutunda tüketicilerin helal ürünlerle ilgili algılama, tutum ve beklentilerinin farklılaştığı görülmektedir.

Ortalamalara bakıldığında; eğitim seviyesi yükseldikçe helal ürünleri köylü pazarları, semt pazarları ve bakkallardan temin etme tercihinin giderek düştüğü, ilköğretim mezunlarının diğerlerine göre helal ürünlerde tutundurma araçlarına ve hediye ürün ve fiyatın uygun olmasına daha fazla önem verdikleri, helal ürünleri organize perakendecilerden (süpermarketler) temin etme ve ekstra hizmet beklentilerinin daha yüksek olduğu söylenebilir.

Anlamli farklılık tespit edilen boyutlarda farkın kaynağını tespit etmek amacıyla çoklu karşılaştırmalar testi (Scheffe testi) yapılmıştır. Buna göre, “Helal Ürünleri Satın Almada Köylü ve Semt Pazarları İle Bakkalların Rolü” boyutundaki farklılığın üniversite mezunları ile diğerleri arasındaki değerlendirme farklılığından, “Helal Ürünleri Satın Almada Tüketicilerin Tutundurma Aracı Tercihi” ve “Helal Ürünleri Satın Almada Hediye Ürün ve Fiyatın Rolü” boyutlarındaki farklılığın ilköğretim mezunları ile ortaöğretim mezunları arasındaki değerlendirme farklılığından kaynaklandığı ortaya çıkmıştır. “Helal Ürünleri Satın Almada Organize Perakendecilerin Rolü boyutundaki farklılığın kaynağı ise tespit edilememiştir.

Tek yönlü MANOVA analizi sonuçlarına göre; boyutlar itibarıyla mesleklerine göre tüketicilerin helal ürünlerle ilgili algılama, tutum ve beklentilerinin 0.001 anlamlılık düzeyinde (Hotelling’s T= 2.362, p=0.001) farklılık gösterdiği ortaya çıkmıştır.

Boyutlar bazında bakıldığında, 0.007 anlamlılık düzeyinde, “Helal Ürünlerde Lezzet, Kalite ve Organik Ürün Olma Özelliği”, 0.009 anlamlılık düzeyinde “Helal Ürünleri Satın Almada Köylü ve Semt Pazarları İle Bakkalların Rolü”, 0.011 anlamlılık düzeyinde “Helal Ürünleri Satın Almada Tüketicilerin Tutundurma Aracı Tercihi” ve 0.050 anlamlılık düzeyinde ise, “Helal Ürünleri Satın Almada Hediye Ürün ve Fiyatın Rolü” boyutunda tüketicilerin helal ürünlerle ilgili algılama, tutum ve beklentilerinin farklılaştığı görülmektedir.

Ortalamalara bakıldığında; helal ürünlerde lezzet, kalite ve organik ürün olma özelliğine işçi, ev hanımı ve diğer meslek sahiplerinin memur, esnaf ve öğrencilere göre daha fazla önem verdikleri, işçilerin diğerlerine göre helal ürünleri köylü pazarları, semt pazarları ve bakkallardan temin etme tercihinin daha yüksek olduğu, işçi ve öğrencilerin diğerlerine göre helal ürünlerde tutundurma araçlarına daha fazla önem verdikleri, öğrencilerin diğerlerine göre helal ürünlerde hediye ürün ve fiyatın uygun olmasına daha fazla önem verdikleri söylenebilir.

Tablo 7. Mesleklerine Göre Tüketicilerin Helal Ürünlerle İlgili Algılama, Tutum ve Beklentilerinin Farklılaşp Farklılaşmadığını Ölçen Tek Yönlü MANOVA Analizi Sonuçları

Boyutlar	Mesleklere Göre Ortalamalar						F Anlamlılık	
	İşçi	Memur	Esnaf	Ev Hanımı	Öğrenci	Diğer		
Helal Ürünleri Satın Almada Tüketicilerin Tutundurma Aracı	2,96	2,60	2,31	2,75	2,95	2,42	3,011	0,011
Helal Ürünlerde Güvenlik ve Sertifikasyonun Önemi	3,99	4,19	3,86	4,35	4,26	4,18	1,619	0,155
Helal Ürünleri Satın Almada Hediye Ürün ve Fiyatın Rolü	2,96	2,66	2,85	3,10	3,14	2,87	2,246	0,050
Helal Ürünleri Satın Almada Köylü ve Semt Pazarları İle Bakkalların Rolü	3,45	2,76	3,05	2,95	3,05	3,21	3,136	0,009
Helal Ürünlerde Lezzet, Kalite ve Organik Ürün Olma Özelliği	3,79	3,35	3,46	3,79	3,29	3,79	3,249	0,007
Helal Ürünleri Satın Almada Organize Perakendecilerin Rolü	3,30	3,42	3,23	3,51	3,33	3,36	,549	0,739
Helal Ürünleri Satın Almada Numune Ürün Kullanımının Rolü	3,21	3,57	3,49	3,58	3,66	3,63	1,475	0,198
Hedef Kitle, Tanıtım ve Marka	3,45	3,59	3,35	3,63	3,55	3,32	1,002	0,417

Hotelling's T= 2.362, p=0.001

Anlamlı farklılık tespit edilen boyutlarda farkın kaynağını tespit etmek amacıyla yapılan çoklu karşılaştırmalar testi (Scheffe testi) sonuçlarına göre, "Helal Ürünleri Satın Almada Köylü ve Semt Pazarları İle Bakkalların Rolü" boyutundaki farklılığın işçilerle memurlar arasındaki değerlendirme farklılığından, "Helal Ürünleri Satın Almada Hediye Ürün ve Fiyatın Rolü" boyutundaki farklılığın memurlarla öğrenciler arasındaki değerlendirme farklılığından kaynaklandığı açığa çıkmıştır. "Helal

Ürünlerde Lezzet, Kalite ve Organik Ürün Olma Özelliği” ile “Helal Ürünleri Satın Almada Tüketicilerin Tutundurma Aracı Tercih” boyutlarındaki farklılığın kaynağı ise tespit edilememiştir.

Tablo 8. Gelir Durumlarına Göre Tüketicilerin Helal Ürünlerle İlgili Algılama, Tutum ve Beklentilerinin Farklılaşp Farklılaşmadığını Ölçen Tek Yönlü MANOVA Analizi Sonuçları

Boyutlar	Gelir Durumuna Göre Ortalamalar					F Anlamlılık	
	1000₺ ve altı	1001₺-1500₺	1501₺-2000₺	2001₺-2500₺	2501₺ ve üstü		
Helal Ürünleri Satın Almada Tüketicilerin Tutundurma Aracı Tercih	2,42	2,86	2,74	2,34	2,54	1,290	0,276
Helal Ürünlerde Güvenlik ve Sertifikasyonun Önemi	4,09	4,11	4,08	4,07	4,01	0,051	0,995
Helal Ürünleri Satın Almada Hediye Ürün ve Fiyatın Rolü	2,95	2,97	2,54	2,64	2,92	1,516	0,200
Helal Ürünleri Satın Almada Köylü ve Semt Pazarları İle Bakkalların Rolü	3,54	3,16	3,22	2,82	2,56	5,555	0,001
Helal Ürünlerde Lezzet, Kalite ve Organik Ürün Olma Özelliği	3,53	3,91	3,43	3,49	3,39	1,418	0,230
Helal Ürünleri Satın Almada Organize Perakendecilerin Rolü	3,45	3,30	3,06	3,27	3,51	1,562	0,187
Helal Ürünleri Satın Almada Numune Ürün Kullanımının Rolü	3,51	3,45	3,31	3,61	3,50	,450	0,772
Hedef Kitle, Tanıtım ve Marka	3,46	3,63	3,44	3,44	3,29	,624	0,646

Hotelling's T= 1.694, p=0.011

Tek yönlü MANOVA analizi sonuçlarına göre; boyutlar itibarıyla mesleklerine göre tüketicilerin helal ürünlerle ilgili algılama, tutum ve beklentilerinin 0.011 anlamlılık düzeyinde (Hotelling's T= 1.694, p=0.011) farklılık gösterdiği ortaya çıkmıştır.

Boyutlar bazında bakıldığında, 0.001 anlamlılık düzeyinde, “Helal Ürünleri Satın Almada Köylü ve Semt Pazarları İle Bakkalların Rolü” boyutunda tüketicilerin helal ürünlerle ilgili algılama, tutum ve beklentilerinin farklılaştığı görülmektedir.

Ortalamalara bakıldığında; gelir seviyesi yükseldikçe helal ürünleri köylü pazarları, semt pazarları ve bakkallardan temin etme tercihinin düştüğü söylenebilir.

Anlamlı farklılık tespit edilen “Helal Ürünleri Satın Almada Köylü ve Semt Pazarları İle Bakkalların Rolü” boyutundaki farkın kaynağını tespit etmek amacıyla yapılan çoklu karşılaştırmalar testi (Scheffe testi) sonuçlarına göre, farklılığın 1000₺ ve altı

gelire sahip olanlarla 2501₺ ve üstü gelire sahip olanlar ve 2001₺-2500₺ arası gelire sahip olanlar yani düşük gelirliyle yüksek gelirli arasında değerlendirmeye farklılığından kaynaklandığı açığa çıkmıştır.

9. Sonuç ve Öneriler

Dini inanç insan davranışına yön veren önemli faktörlerden birisidir. İnsanların birçoğu yaşamlarını dini inançlarına uygun bir şekilde sürdürme çabası içerisinde dirler. İnsanlar, aile yaşantılarında, diğer insanlarla ilişkilerinde ve alışverişlerinde dini inançlarının da etkisinde kalarak hareket etmektedirler. Her geçen gün daha da bilinçli hale gelen günümüz tüketicisi de gerek tüketim eylemlerinde gerekse de satın alma davranışlarında dini inançlarına uygun bir şekilde davranabilmektedir. Bu noktada dini inançlarına uygun davranmak isteyen tüketiciler helal ürünleri tercih etmektedirler. Helal ürünler, temiz, kaliteli ve sağlık açısından zararsız olarak algılandığı için dini inançlarına uygun davranmak isteyen tüketicilerin yanında diğer tüketiciler tarafından da tercih edilebilmektedir.

Tüketicilerin helal ürünler hakkındaki algılama, tutum ve beklentilerini ve bu algılama, tutum ve beklentilerin tüketicilerin sosyo-demografik özelliklerine göre farklılaşp farklılaşmadığını tespit etmek amacıyla yapılan bu çalışmada aşağıda belirtilen sonuçlara ulaşılmıştır.

Ankette yer alan ifadelere verdikleri cevapların ortalamalarına dayanarak, tüketicilerin helal ürünlerde güven konusunda çok önem verdikleri, üzerinde helal ibaresi bulunan ve reklamı yapılan her ürünün gerçekten helal ürün olup olmadığı konusunda tereddütleri bulunduğu söylenebilir. Nitekim tüketicilerin bilinen tutundurma kanallarından (reklamlar, broşürler) ziyade referans gruplarının (arkadaş, komşu, akraba, din adamları) tavsiyeleri aracılığıyla helal ürünleri satın almayı tercih ettikleri araştırma sonucunda ortaya çıkmıştır. Yine bu konuyla ilgili olarak tüketicilerin helal ürünlerle ilgili sertifikasyon ve marka konusuna çok önem verdikleri tespit edilmiştir. Tüketiciler helal ürünler konusunda firmaların sürekli takip edilerek, hile yapan ve kendilerini aldatanların gerektiği gibi cezalandırılması gerektiğini düşünmektedirler.

Tüketiciler köylü pazarlarında satılan ürünleri helal ürünler olarak algılamaktadırlar. Bunun yanında tüketiciler organik ürünleri semt pazarları veya bakkallar gibi küçük ölçekli perakendecilere kıyasla daha büyük ölçekli ve organize perakendecilerden satın almayı tercih ettikleri ortaya çıkmaktadır.

Tüketiciler helal sertifikalı ürünlerin diğerlerine göre daha pahalı olacağı şeklinde bir yargıya çok fazla katılmamaktadırlar. Ayrıca anket formunda yer alan ifadeye verilen cevapların ortalamasına dayanılarak tüketicilerin helal sertifikalı ürün satın almada fiyat hassasiyetlerinin çok yüksek olmadığı söylenebilir.

Tüketicilerin üretilen tüm ürünlerin helal sertifikalı olabileceğini ve helal ürünlerin sadece Müslümanlar için olmadığı kanısında oldukları yine araştırma sonucunda ortaya çıkmaktadır.

Yapılan faktör analizi sonucuna göre, tüketicilerin helal ürünlerle ilgili değerlendirmeleri, Helal Ürünleri Satın Almada Tüketicilerin Tutundurma Aracı Tercihini, "Helal Ürünlerde Güvenlik ve Sertifikasyonun Önemi", "Helal Ürünleri Satın Almada Hediye Ürün ve Fiyatın Rolü", "Helal Ürünleri Satın Almada Köylü ve Semt Pazarları İle Bakkalların Rolü", "Helal Ürünlerde Lezzet, Kalite ve Organik Ürün Olma Özelliği", "Helal Ürünleri Satın Almada Organize Perakendecilerin Rolü", "Helal Ürün Tercihinde Hediye Ürün ve Fiyatın Rolü" ve "Helal Ürünlerde Hedef Kitle, Tanıtım ve Marka" olmak üzere 8 boyut altında toplanabilmektedir.

Tüketicilerin helal ürünler hakkındaki algılama, tutum ve beklentilerinin sosyo-demografik özelliklerine (yaş, cinsiyet, medeni durum, öğrenim düzeyi, meslek ve gelir) göre farklılaşp farklılaşmadığını tespit etmek amacıyla yapılan Tek Yönlü MANOVA analizi sonuçlarına göre, tüketicilerin helal ürünler hakkındaki algılama, tutum ve beklentilerinin cinsiyet, öğrenim durumu, meslek ve gelirlerine göre farklılık gösterdiği, yaş ve medeni duruma göre ise farklılık göstermediği ortaya çıkmıştır. Buna göre;

- Helal ürün tercihlerinde kadınların erkeklere göre tutundurma araçlarına, güvenlik, sertifikasyon, tanıtım çabaları ve markaya daha fazla önem verdikleri;
- Eğitim seviyesi yükseldikçe helal ürünleri köylü pazarları, semt pazarları ve bakkallardan temin etme tercihinin giderek düştüğü, ilköğretim mezunlarının diğerlerine göre helal ürünlerde tutundurma araçlarına ve hediye ürün ve fiyatın uygun olmasına daha fazla önem verdikleri, helal ürünleri organize perakendecilerden (süpermarketler) temin etme ve ekstra hizmet beklentilerinin daha yüksek olduğu;
- Helal ürünlerde lezzet, kalite ve organik ürün olma özelliğine işçi, ev hanımı ve diğer meslek sahiplerinin memur, esnaf ve öğrencilere göre daha fazla önem verdikleri, işçilerin diğerlerine göre helal ürünleri köylü pazarları, semt pazarları ve bakkallardan temin etme tercihinin daha yüksek olduğu, işçi ve öğrencilerin diğerlerine göre helal ürünlerde tutundurma araçlarına daha fazla önem verdikleri, öğrencilerin diğerlerine göre helal ürünlerde hediye ürün ve fiyatın uygun olmasına daha fazla önem verdikleri;
- Gelir seviyesi yükseldikçe helal ürünleri köylü pazarları, semt pazarları ve bakkallardan temin etme tercihinin düştüğü söylenebilir.

Ülkemizde tüketicilerin artan talepleri doğrultusunda helal ürün sektörü her geçen büyümektedir. Son günlerde bu konuda yapılan reklamların ve medyada yer alan haberlerin giderek daha da artması bunun bir göstergesidir. Hızla büyüyen bu sek-

törde faaliyet gösteren veya gösterecek işletmelerin başarılı olabilmelerinin yolu, tüketicilerin istek ve ihtiyaçlarına uygun hareket etmelerinden geçmektedir. Bu açıdan tüketicilerin helal ürünlerle ilgili algılama, tutum ve beklentilerinin öğrenilmesi önem kazanmaktadır. Bu araştırmanın bu konuda gerek genel kamuoyuna gerekse de işletmelere yol gösterici olması umulmaktadır.

Araştırma, zaman ve maddi kısıtlar nedeniyle Yozgat il merkezinde yaşayan tüketiciler üzerinde yapılmış olması nedeniyle, araştırma sonuçlarının tüm tüketicilere ve tüm Türkiye'ye genelleştirmesi mümkün değildir. İleride yapılacak çalışmalarda farklı hedef kitleler üzerinde araştırma yapılması, elde edilen sonuçların geliştirilmesine katkıda bulunabilir.

Kaynaklar

Antonopoulou L., Papadas C.T., ve Targoutzidis A.(2009), "The Impact Of Socio-Demographic Factors And Political Perceptions On Consumer Attitudes Towards Genetically Modified Foods:An Econometric Investigation", *Agricultural Economics Review*, 10 (2), 89-103.

Aziz A. A., Amin M. ve Isa Z., (2010), "The Perception To Choose Halal Cosmetics Products: An Empirical Study For Malaysian Consumer", *ICBME'10 (6th. International Conference on Business, Management and Economoics)*, http://icbme.yasar.edu.tr/previous_conferences/2010/e-proceeding/Azmi_AbdAziz.pdf, (Erişim: 15.05.2013)

Aziz Y. A. ve Chok N. V. (2013), "The Role of Halal Awareness, Halal Certification, and Marketing Components in Determining Halal Purchase Intention Among Non-Muslims in Malaysia: A Structural Equation Modeling Approach", *Journal of International Food & Agribusiness Marketing*, 25, 1-23.

Dali N. R. S. B. M., Nooh M. N. B., Nawai N. B. ve Mohammad H. B., (2008) "Is Halal Products Are More Expensive As Perceived By The Consumers? Muslimpreneurs Challenges And Opportunities In Establishing A Blue Ocean Playing Field", *Proceedings of International Conference on Entrepreneurship: Towards Developing Entrepreneurship Society*, 27-28 May at Meritus Pelangi Beach Resort & Spa Langkawi.

Essoo N. ve Dibb. S. (2004), "Religious Influences on Shopping Behaviour: An Exploratory Study", *Journal of Marketing Management*, 20, 683-712.

Hamdan H., Issa Z. M., Abu N. ve Jusoff K. (2013), "Purchasing Decisions Among Muslim Consumers of Processed Halal Food Products", *Journal of Food Products Marketing*, 19, 54-61.

<http://belge.tse.org.tr/genel/firmaarama.aspx?belgeturuid=42>,

(Erişim:16.07.2013).

<http://tuikapp.tuik.gov.tr/adnksdagitapp/adnks.zul>, (Erişim: 08.07.2013).

<http://www.gimdes.org>, (Erişim:16.07.2013).

<http://www.helaldenetim.com>, (Erişim:16.07.2013).

<http://www.ifanca.org/cms/wpages/detail/4ca47c89-ec4c-41ba-ac38-1c111b830f0c>, (Erişim: 11.07.2013).

http://www.tdk.gov.tr/index.php?option=com_gts&arama=gts&guid=TDK.GTS.51de7826d5a9a4.64591010, (Erişim:11.07.2013).

<http://www.tse.org.tr/haberler/2011/12/27/helalgida>, (Erişim:16.07.2013).

Kurtuluş, K. (1998). Pazarlama Araştırmaları, 6. Baskı, İstanbul: İ.Ü. İşletme Fakültesi Yayın No:274.

Mutsikiwa M. ve Basera C. H. (2012), "The Influence of Socio-cultural Variables on Consumers' Perception of Halal Food Products: A Case of Masvingo Urban, Zimbabwe", International Journal of Business and Management, 7(20), 112-119.

Özkan H. (2011), Hanefi Mezhebinde Helal Gıda Kriterleri, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Soesilowati E.S. (2010), " Business Opportunities for Halal Products in the Global Market: Muslim Consumer Behaviour and Halal Food Consumption", Journal of Indonesian Social Sciences and Humanities, 3, 151-160.

Torlak Ö. (2012), "İslam Ülkeleri Arasında Helal Ürün Pazarlama Potansiyeli, Problemleri ve Çözüm Önerileri", Tüketici ve Tüketim Araştırmaları Dergisi, 4(2), 1-9.

Wan-Hassan W. M. ve Awang K. W. (2009), "Halal Food in New Zealand Restaurants: An Exploratory Study", Int. Journal of Economics and Management, 3(2), 385-402.

Zaman Gazetesi - Ekonomi, "Türkiye Helal Gıda Üssü Oluyor", 31 Temmuz 2013, http://www.zaman.com.tr/ekonomi_turkiye-helal-gida-ussu-oluyor_2115536.html (Erişim 31.07.2013).

Avrupa Birliği Yönetiminde Belgelere Erişim Hakkının Gelişimi

Ramazan ŞENGÜL

Doç.Dr., Kocaeli Üniversitesi, İİBF,
Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi Bölümü
rsengul41@hotmail.com

Avrupa Birliği Yönetiminde Belgelere Erişim Hakkının Gelişimi

Development of Right to Access Documents Policies in the European Union Administration

Özet

Ulusal yönetimlerin idari reformlarla uygulamaya koydukları şeffaflık politikalarının Avrupa Birliği (AB) düzeyinde gerçekleştirilmesi vatandaşların genel beklentisidir. AB karar ve politikalarının kamuoyundan alacağı destek şeffaflığın tesisi ve kurumsallaşmasıyla doğrudan ilişkilidir. Halen AB'nin yaşadığı güvenilirlik ve meşruiyet sorunlarını aşmada yönetim süreçlerinin şeffaflaştırılması anahtar öneme sahiptir. Yönetimde şeffaflığın sağlanması bilgi ve belgelere erişim hakkının tanınmasıyla mümkün olur. Çalışma, Avrupa Birliği yönetiminde belgelere erişim hakkı politikalarının gelişimini ele almaktadır. Çalışmada ülke yönetimlerinde şeffaflık yönünde yaşanan değişimlere AB'nin kayıtsız kalmadığı ve mevzuatında gerekli değişiklikleri yaptığı ortaya konulmuştur. Bu çerçevede vatandaşlara tanınan belgelere erişim hakkıyla AB kurumlarının yönetim anlayışında gizlilikten şeffaflığa doğru bir dönüşüm yaşandığı tespit edilmiştir.

Abstract

Realization of the transparency policies implemented by national governments with administrative reforms at the European Union (EU) level is the general expectation of the citizens. The public support to the EU decisions and policies is directly related to the establishment and institutionalization of transparency. Transparency in governance processes is of key importance to overcome the credibility and legitimacy issues that are currently facing by EU. Ensuring transparency in administration can become possible by recognition of the rights to access information and documents. The study deals with the development of right to access documents policies in European Union Administration. In this study, it has been introduced that the EU is not indifferent towards the changes in the management of the country in the direction of transparency and has made the necessary changes in the legislation. In this context, it has been identified that, with the right of access to documents for citizens, management approach of the EU institutions experience a transformation from confidentiality towards transparency.

Anahtar Kelimeler: Avrupa Birliği, Şeffaflık, Belgelere Erişim Hakkı

Keywords: European Union, Transparency, Right to Access Documents

1. Giriş

Yönetimin kamuya açılması ve süreçlerin görünür hale gelmesini hedefleyen şeffaflık anlayışı AB yönetiminin dikkate alması gereken değişkenlerden birisi haline gelmiştir. AB kurumlarının (Parlamento, Konsey, Komisyon) iş ve işlemlerinin dışa

kapalı oluşu ve yönetsel bilgi ve belgelere erişim olanağının sağlanmaması eleştiri konusu olmaktaydı. Geniş bir coğrafyada yaşayanların gündelik hayatını etkileyen AB kararlarının gerekçeleri, hedefi ve olası sonuçları üzerinde yeterince bilgilendirme olanağı mevcut değildi. AB ile vatandaşlar arasındaki ilişkilerdeki kopukluk ve sağlıklı iletişim mekanizmalarının kurulamaması AB kurumlarına karşı kuşkucu bir yaklaşımı ortaya çıkarmıştır. AB kurumlarının içe dönük çalışma metodları nedeniyle karar süreçlerinden izole edilen vatandaşlarda oluşan algı kamu politikalarının toplumsal öncelikleri yeterince karşılamadığı ve bu süreçlerin bürokrasinin etkisinde olmasıydı. Gizlilik ve kapalılık temelli yönetim anlayışının AB ile vatandaşlar arasında güven kaybına sebebiyet verdiği ve AB düzeyinde demokrasi açığının olduğu sıklıkla dile getirilen bir olgudur.

20.Yüzyılın son çeyreğinden itibaren AB'nin kamuoyu algısını değiştirmek ve vatandaşlar nezninde meşruiyet sorununu çözmek üzere şeffaflık politikalarına ağırlık vermeye başladığı görülmektedir. Kurucu antlaşmalara giren hükümlerle şeffaflık AB kurumları için bağlayıcı hukuk ve yönetim prensibi haline getirilmiştir. Günümüze kadar geçen dönemde kurucu antlaşmalarda yapılan değişikliklerde öne çıkan husus şeffaflık ilkesinin daha güçlü düzenlemelerle takviye edilmesidir. Şeffaf yönetimin gereği olarak vatandaşlara belgelere erişim hakkı tanınmıştır. 2001 yılında kabul edilen düzenlemeyle Parlamento, Konsey ve Komisyonun belgelerine erişimin bir hukuki metin içerisinde genel düzenleme konusu yapılması vatandaşların AB kurumları karşısındaki konumu güçlendirilmeye yöneliktir.

2. Şeffaf Yönetime İlişkin Yaşanan Değişim

AB'nin, vatandaşlar nazarında belirsizliğini koruyan yapısı sorun teşkil etmektedir. AB, vatandaşların çoğunluğu tarafından "karmaşık prosedürlerin ortaya çıkardığı spesifik sorunları yöneten kurumlar bütünü" olarak algılanmaktadır. Algı sorunuyla ilgili olarak 1984'de kurulan komisyon Topluluğunun vatandaşlar nazarında kimliğini ve imajını güçlendirmesini önermekteydi (Picciano, 2008: 95). Bu süreçte üye ülke yönetim sistemlerinde yaşanan gelişmelerden sonra Topluluk yönetim sistemi şeffaflık kavramının gelişimine tanıklık etmiştir (Rideau, 1998: 1).

Şeffaflık günümüz kamu yönetimlerinin dikkate aldığı prensiplerden birisidir. Geleneksel yönetim yapılarının dönüşüme uğramasıyla vatandaşlar yönetim süreçlerinin parçası haline gelmektedir. Yeni kamu hizmeti politikalarının vatandaş katılımıyla güçlendirilmek istenmesi şeffaflığı önemli kılmaktadır. AB Ombudsmanlığı yapmış olan Söderman, kamu otoritelerinin kararlarının anlaşılabilir ve açık olması, kararların gerekçeli olması ve kararlara esas teşkil eden bilgilerin mümkün olduğunca kamunun erişimine açık hale gelmesi olmak üzere şeffaflığın üç boyutu olduğunu söylemektedir. Ayrıca Söderman, şeffaflık prensibinin kamu otoritelerine iki temel sorumluluk yüklediğine işaret etmektedir. Birincisi, vatandaşların bilgi edinebilmeleri için kurum ve organların iç işleyişlerinde gerekli düzenlemeleri

yapmalarıdır. Etkili bir iletişimin sağlanmasında hedef grupların ihtiyaçlarının bilinmesi kaçınılmaz bir yükümlülüktür. İkincisi, vatandaşların talebi halinde belge erişiminin düzenlemesidir (Söderman, 1998: 6-7).

Şeffaflık kavramı AB düzeyinde farklı anlamlarda kullanılmıştır. Esnek bir kavram olarak şeffaflık ilk dönemlerde iki şekilde yorumlanmıştır. Birinci yorumunda şeffaflık, tarafların anlaşmazlıklarda savunmalarını yapabilmek için anlaşmazlığın unsurları hakkında bilgi sahibi olabilmelerini ifade etmiştir. İkinci yorumunda ise şeffaflık, hem AB kurumlarının hem de vatandaşların yararına bir olgu olarak görülmüştür. AB kurumlarının meşruiyetini, etkililiğini ve hesapverebilirliğini sağlama işlevi gören şeffaflık, vatandaşların AB'nin yasama ve idari faaliyetlerindeki konumunu güçlendirmektedir. Şeffaflık, Avrupa halkları arasında yakınlığı arttıran, vatandaşların katılımını ve kurumların etkinliğini sağlayan etkili bir araçtır (Settembri, 2005: 640).

AB'de şeffaflık algılaması öncelikle yasal açıdan gündeme gelmiş ve özellikle de bilgi ve belgeye erişim ön plana çıkarılmıştır. 1993'den itibaren başlayan birinci dönem yasal bakış açısının hakim olduğu dönemdir. Şeffaflığın savunucuları olarak avukatlar, gazeteciler, akademisyenler ön plana çıkmıştır. Şeffaflıkla amaçlanan aşırı güç kullanımını kontrol etmek ve kamu politika sürecini anlamaktır. Bu dönemde Komisyon, Konsey ve Parlamentonun elindeki bazı belgelerin erişime açılmasına öncelik verilmiştir. Belgelere erişim konusunda yargının anahtar rol oynadığı gözden kaçırılmamalıdır (Curtin ve Meijer, 2006: 113-115).

AB'de şeffaflık konusunda 2000'li yıllardan itibaren başlayan ikinci dönem siyasal söyleme dayalıdır. Siyasal niteliği baskın olan bu dönemi karakterize eden husus demokratikleşmeyi ve şeffaflığı güçlendirmeyi esas almasıdır. Komisyon, şeffaflık politikalarında öncülük ederek yayınladığı Beyaz Kitap'ta daha çok demokratikleşme için açıklığın önemini ortaya koymuştur. Komisyon, daha fazla bilgi sunmanın ve daha etkili iletişim sağlamanın Avrupalı olmanın ön koşulu olduğu görüşünü benimsemiştir. Şeffaflığın "sisleri kaldıracağı ve varolan mitleri değiştireceğini" ve yönetimle vatandaşlar arasındaki uzaklığı azaltacağını savunmaktaydı (Curtin ve Meijer, 2006: 114-115).

Komisyon tarafından 2001 yılında kabul edilen Beyaz Kitap, AB'nin karşı karşıya olduğu paradoksa işaret etmektedir. Bir taraftan vatandaşlar küreselleşmeyle ortaya çıkan ekonomik ve insani kalkınma olanaklarından faydalanmak ve işsizlik, çevre, gıda güvenliği, suçla mücadele gibi konularda ortaya çıkan sorunların AB tarafından çözülmesini istemektedirler. Diğer yandan vatandaşların AB politikalarına karşı güvenleri azalmış durumdadır. Beyaz Kitap sözkonusu paradoksu aşmak üzere AB politikalarının hazırlanması ve kabulünde prosedürlerin daha açık, izlenebilir ve anlaşılabilir olmasını tavsiye etmektedir. Bu bağlamda Komisyon, karar süreçlerinin tüm aşamalarında düzenli bilgilendirme yapacağını taahhüt etmiştir (Commission Des Communautés Européennes, 2001: 3-4).

Şeffaflık ilkesinin Toplulukça dikkate alınması 1960'lı yıllara kadar gitmektedir. Şeffaflık ilkesinin önemi özellikle rekabet politikalarında kendisini göstermiştir. Topluluk Hukukunun şeffaflığa ilişkin doğrudan düzenlemesinin bulunmaması nedeniyle bu ilkenin kabulünde AB Adalet Divanı'nın kararları önemlidir. Adalet Divanı, şeffaflığı savunma haklarının parçası olarak değerlendirmiştir. Dinlenme hakkının etkili şekilde işlemesi bilgilendirme hakkının kabulüne bağlıdır. Adalet Divanı'nın geliştirdiği içtihatlar sayesinde 1980'li yıllardan itibaren şeffaflık prensibi güçlenmiş ve Komisyonun takdir alanı daraltılmıştır. Adalet Divanı'nın kararlarını takiben Topluluk kurumlarını kapsayacak şekilde şeffaflık politikalarının benimsenmesi tartışmaları gündeme gelmiştir. 1984 Tarihli Avrupa Parlamentosu kararı, Avrupa Topluluğu belgelerinin yayınlanma zorunluluğunu içermektedir. Bilgi edinme hakkı bu süreçte demokrasinin temel bir unsuru olarak görülmüştür (Settembri, 2005: 639).

AB düzeyinde şeffaflık 1990'lı yıllardan itibaren yeni bir ivme kazanmıştır. Maastricht Antlaşması ekindeki deklarasyon bilgiye erişim hakkına ilişkindir. Deklarasyonda karar süreçlerinin şeffaflaşmasının AB kurumlarının demokratik niteliğini güçlendireceği ve toplumun kurumlara karşı güvenini arttıracacağı belirtilmektedir. Amsterdam Antlaşması'nın getirdiği değişikliklerle karar süreçlerinde mümkün olduğunca açıklığın esas alınacağı benimsenmiştir (Grard, 2000). Amsterdam Antlaşması'ndan önce şeffaflık konusu doğrudan ilgili kurumların sorumluluğundaydı. Kurum ve organlar yönetsel şeffaflığı içişleyişlerine uygulamışlardır. Ayrıca AB yargı organlarının geliştirdiği içtihatlar, kurumların şeffaflık yönünde düzenleme yapmasını etkilemiştir (Curtin ve Mendes, 2011: 107).

AB'nin kurumsal yapısında şeffaflığı güçlendiren hükümler içeren Lizbon Antlaşması ile belgelere erişim hakkı tanınmıştır. Lizbon Antlaşması demokratik prensipler çerçevesinde ifade ettiği şeffaflık sorununu demokrasiyle ilişkilendirmekte ve daha katılımcı bir anlayışı temsili demokrasinin tamamlayıcısı olarak görmektedir. Antlaşmayla AB yönetiminde kararların açık şekilde ve vatandaş yakınlığı gözetilerek alınmasını benimsemiş ve şeffaflık konusunda kurumlara düşen yükümlülükler olduğu belirtilmiştir. Şeffaflık, AB belgelerine erişimi, elde edilmesini ve kullanılmasını içeren bir anlam kazanmıştır (Curtin ve Mendes, 2011: 102-103; Edel, 2011: 64). AB düzeyinde belgelere erişim hakkının kabulünde üye ülkelerin iç hukuklarında bilgi edinme hakkını tanımış olmaları, Maastricht Antlaşması'nın ekindeki deklarasyon ve AB Ombudsmanı'nın çabaları olmak üzere üç kaynak etkili olmuştur. Kötü yönetimle mücadele eden AB Ombudsmanı vatandaşların AB ile yaklaşmasında bilgi edinme hakkının gereğini savunmuş ve katalizör görevi üstlenmiştir (Grard, 2000; Curtin ve Mendes, 2011: 109). Avrupa'da belgelere erişim hakkı ilk defa 1766'da İsveç tarafından tanınmıştır. 20.yüzyılın ikinci yarısından itibaren önce İskandinav ülkelerinde daha sonra Hollanda ve Fransa'da kabul edilen belgelere erişim hakkı İsveç modelinden etkilenmiştir. 1990'lı yılların sonundan itibaren

yaygınlaşan belgelere erişim hakkı AB'ye giren eski Doğu Bloku ülkeleri tarafından da kabul edilmiştir (Edel, 2011: 60-61).

3. Belgelere Erişim Hakkı

Bilgi ve belgelere erişim hakkı şeffaflığın temel unsuru olup kamuoyuna yönetsel faaliyetleri denetleme imkanı sağlar. Artan önemine bağlı olarak belgelere erişim hakkı birçok ülke tarafından anayasal ve yasal düzeyde düzenleme konusu olmuştur. Almanya, Danimarka, İrlanda yasal düzeyde, Avusturya, Belçika, Finlandiya anayasal düzeyde belgelere erişim hakkını kabul etmiş ülkelere örnektir (Edel, 2011: 61).

Ülke mevzuatlarında belgelere erişim hakkına mutlak veya geçici olarak sınırlama getirilebilmektedir. Gizlilik, kamu çıkarı, devlet güvenliği, devletlerarası ilişkiler, para politikası, suçla mücadele gibi alanlarda ortaya çıkar. Özel çıkar, özel hayatın gizliliği, ticari ve endüstriyel çıkarların korunması, üçüncü kişiler tarafından gizlilik kaydıyla aktarılan bilgiler de gizlilik kapsamındadır. İdari birimlerin işleyişi, hazırlık işlemleri, yargısal süreçlere ilişkin bilgi ve belge talepleri belgeye erişim hakkının kullanılmadığı alanlara örnektir (Söderman, 1998: 34).

3.1. Belgeye Erişim Hakkının Niteliği

AB düzeyinde belgelere erişim hakkı 1049/2001 Sayılı ve 30 Mayıs 2001 Tarihli Avrupa Parlamentosu, Konsey ve Komisyon Belgelerine Kamunun Erişimine İlişkin Düzenleme çerçevesinde gerçekleştirilmektedir¹. Giriş ve 19 maddeden oluşan düzenlemenin giriş bölümünde şeffaflığın önemine işaret edilmektedir. Şeffaflık, vatandaşların en iyi şekilde yönetime katılmasını sağlar. Yönetimin etkinliğini ve meşruluğunu gerçekleştirme aracı olup AB antlaşmalarında öne çıkan demokrasi ve temel hakların korunması ve geliştirilmesinin garantörüdür. Kurumların bütün belgelerinin erişime açık olması temel prensip olması rağmen kamu ve özel çıkarın gerekli kıldığı durumlarda istisnai olarak belgelerin gizli tutulabileceği hüküm altına alınmıştır. Üye ülkelerdeki şeffaflıkla ilgili düzenlemelerin bu düzenlemeye aykırı olmaması dile getirilen diğer önemli bir husustur. Ayrıca belgelere erişim hakkının etkili şekilde kullanılmasında kurumlara ödevler yüklenmiştir. Kurumların belgeye erişimle ilgili mevzuat değişikliklerinden kamuyu haberdar etmeleri ve bu hakkın kullanımına ilişkin çalışanlarını eğitmeleri gerekmektedir. Kurumlar, belge yönetimini kayıt altına almakla yükümlüdür. Düzenlemenin getirdiği belgelere erişim hakkı ulusal yönetimler için değil AB kurumları için geçerlidir (Edel, 2011: 64; Eken, 2005: 63-64).

¹ Düzenlemenin Fransızca metni için bkz.

http://www.europarl.europa.eu/RegData/PDF/r1049_fr.pdf, (Erişim:21.02.2013).

1049/2001 düzenlemesiyle AB yönetiminde belgelere erişim özgürlüğünün önü açılmıştır. AB Hukuku'nun belgelere erişim hakkı tanımakla birlikte bilgiye erişimi tanımadığına dikkat çekilmiştir. AB kurumları bilgi edinme taleplerini karşılamak üzere yeni belge anlamına gelebilecek cevap metinleri hazırlamakla yükümlü değildir. Bu ayırım bilgi edinme hakkının "Aşıl Tandonu" olarak yorumlanmıştır. Belge ve bilgi konusundaki ayırım kurumlara kamuya açmak istemedikleri bilgileri belge haline getirmeyip saklama imkanı sağlamaktadır (Maiani, Villeneuve, Pasquier, 2011: 158-159).

AB'nin sahip olduğu belgelerin önemli kısmı üçüncü kişilerden ve üye ülkelerden gelmektedir. Bu belgeler AB politikalarının hazırlanmasına ve uygulanmasına esas teşkil etmektedir. Belgeye erişim, belgeyi üreten kişi veya kurumun görüşü alındıktan sonra gerçekleşmektedir. Üye devletler, AB kurumlarına gönderdiği belgelerin erişime açılmamasını talep edebilirler. Üye devletlerin gönderdikleri belgenin erişime kapalı olması yönündeki istekleri AB kurumlarınca dikkate alınmalıdır. Üye devlet ancak 2001 düzenlemesinde belirtilen gerekçelere dayanarak belgelerin erişime açılmaması talebinde bulunabilir (Maiani, Villeneuve, Pasquier, 2011: 158-159).

AB kurumları yapı ve işleyişlerine ilişkin temel ve güncel belgeleri internet sitelerinde yayınlamak zorundadır (Curtin ve Mendes, 2011: 110). Konseyin toplantı gündemleri, üçüncü kişilere ait ve onlar tarafından veya onların onayı ile kamuya açılan belgeler Resmi Gazetede yayınlanacak olan Konsey belgeleri, ortak bir pozisyon sonrası kabul edilen yasama işlemine ilişkin belgeler erişime açık olan belgelere örnektir. 2005 yılında internet üzerinden Konseyin belgelerine 259 106 kişi erişim sağlamıştır. Bir önceki yıla göre artış oranı % 15,7'dir. Aynı dönem içinde 294 belge gizlilik kapsamında değerlendirilmiştir (Conseil de l'Union Européenne, 2006: 9-10).

3.2. Belgeye Erişimin Yönetimi

1049/2001 düzenlemesine göre belgeye erişim hakkının olabildiğince geniş tanıncacağı alan yasama alanıdır. Karar süreçlerinin etkinliği ihlal edilmeksizin kurumların yasama sürecine ilişkin belgelerine geniş şekilde erişim olanağı sağlanmalıdır. Belgeye erişim hakkı AB Kurumlarının ürettiği, elde ettiği ve kendisinde bulunan bütün belgeler için uygulanmaktadır. Düzenlemenin 3.maddesine göre belge "kurumun yetki alanındaki karar, eylem ve politikalara ilişkin her tür kayıt" ifade etmektedir. Düzenlemenin 1 ve 2.maddelerine göre AB üyesi devletlerin vatandaşları ile bu ülkelerde ikamet edenler belgelere erişim hakkından yararlanabilirler. Gerçek ve tüzel kişiler belgeye erişim hakkının kullanıcılarıdır. Sınırlama ve rezervler saklı kalmak şartıyla üye ülkelerde ikamet etmeyen kişilerin belgelere erişimine imkan sağlanabilir.

Düzenlemenin 6.maddesine istinaden kişiler, yazılı veya elektronik ortamda yapacakları başvuru sonrası belgeye erişilebilir. Topluluk antlaşmalarında benimsenen dillerden birisiyle yapılması gereken belgeye erişim talebinde başvuru sahibinin hangi belgeyi istediğini açıkça belirlemesi gerekir. Başvuru sahipleri gerekçe belirtmek zorunda değildir. Hangi belgenin istendiği konusunda yeterli açıklık olmaması durumunda başvuru kurumuna başvuru sahibine yardımcı olmalıdır. Çok sayıda veya çok uzun belgelerin istenmesi durumunda ilgili kurumun başvuru sahibiyle daha makul bir istek üzerinde anlaşması mümkündür.

Düzenlemenin 10.maddesi başvuru sonrası yapılacak işlemleri içermektedir. Yayınlanmış belgelerin talep edilmesi durumunda ilgili kurumun başvuru sahibini belgeye ulaşması konusunda bilgilendirir. Belgeye erişim çeşitli yollarla sağlanır. Erişim, ilgili kurumda belgenin incelenmesi, belgenin yazılı veya elektronik kopyasının verilmesi şeklinde gerçekleşir. Belgeye erişim ücretleri makul olmalı ve maliyetleri aşmamalıdır; 20 sayfaya kadar olan belgelerden ücret istenmemelidir.

Düzenlemenin 12.maddesi belge erişim hakkının etkili şekilde kullanılması için kurumların belgelerini tasnif etmelerini öngörmektedir. Gerekliliği idari ve teknik önlemlerin alınması kurumlar için düşer. Belge kayıtlarının erişime açık olması erişim hakkının etkin kullanımı için gereklidir (De Leeuw, 2003: 341'den aktaran Kaya, 2005: 164). Kurumlar, yasama faaliyet belgelerinde olduğu gibi kimi belgeleri doğrudan erişime açmalıdır. Politika ve stratejilere kaynaklık eden belgelerin mümkünse doğrudan erişime açılması tavsiye kapsamındadır. Kurumlar düzenlemenin 17.maddesinin gereği olarak belgeye erişim konusunda yıllık rapor yayınlarlar. Raporlar red sayısı ve gerekçelerini ihtiva etmelidir.

Düzenlemenin 6.maddesi belgeye erişim talebinin 15 gün içerisinde sonuçlandırılmasını istemektedir. Talep kabul edilebileceği gibi tamamen veya kısmen reddedilebilir. Red kararına karşı başvuru sahibi 15 gün içerisinde kararın gözden geçirilmesi için ilgili kuruma tekrar başvurabilir. Yeniden gözden geçirilmesi kararı 15 gün içerisinde verilmelidir. İlk kararında ısrar ederek red veya kısmi red kararı veren ilgili kurum, başvuru sahibini karara karşı itiraz yolları konusunda bilgilendirmelidir. İtiraz başvuruları yargı organları veya AB Ombudsmanı'na yapılır. İtiraz başvurusunun aynı anda her iki kuruma birden yapılması mümkün değildir (Kaya, 2005: 163). İlgili kurumun belgeye erişim talebini süresi içinde cevaplamaması red anlamına gelir. Belge uyuşmazlıklarının aracı kurumlar tarafından çözümlenmesi üye ülkelerdeki uygulamaları çağrıştırmaktadır. Fransa'da bireyler belgeye erişim hakkıyla ilgili anlaşmazlıklarda yargıya başvurmadan önce isterlerse CADA'ya (Commission d'Acces Aux Documents Administratifs-Yönetmelik Belgelere Erişim Komisyonu) itirazda bulunabilirler. CADA'nın işlevi, erişime açık olan ve olmayan belgeler arasındaki sınırı tayin etmektir. CADA, görüş ve önerileriyle Fransa'da yönetsel şeffaflığın oluşmasına güçlü şekilde katkı yapmaktadır (Puybasset, 2003: 1308).

Düzenlemede 15 gün olan belgeye erişim süresinin istisnai olarak meşru sebepler dahilinde 15 gün daha uzatılabileceği hüküm altına alınmıştır. 2005 yılında Konsey belgelerine erişim süresi ortalama 13 gün olmuştur. Erişim taleplerinin % 15,5’de Konsey Genel Sekreterliği süre uzatımına gitmiştir. Konsey, kendi belgeleri konusunda mümkün olduğunca kısmi erişimi sağlayarak şeffaflığın özellikle yasama alanında güçlendiği kanısındadır (Conseil de l’Union Européenne, 2006: 11).

Hazırlık işlemlerine ilişkin belge taleplerinde Konsey, belge ile süreç arasındaki ilişkiye göre karar vermektedir. Talep edilen belge delegasyonların pozisyonunu içeriyorsa belgenin tamamının verilmesinin hazırlık sürecine zarar verebileceğine hükmetmektedir. Konsey, düzenlemenin 4/3 maddesini kullanarak delegasyonların isimlerini çıkararak belgeye erişimi sağlamakta ve ilgililerin çalışmaları izlemesine olanak sağlanmaktadır (Conseil de l’Union Européenne, 2006: 11).

2005 Yılında Konsey Genel Sekreterliğine bağlı Şeffaflık, Belgelere Erişim ve Kamunun Bilgilendirilmesi Birimi kuruldu. Aynı yıl Konsey 13 147 bilgi talebini incelemiştir. Taleplerden 11 785’i elektronik yolla ve 1 362’si mektupla yapılmıştır. Tamamen veya kısmen erişime açılan belge sayısı 7 788 olmuştur. Erişimi sağlanan belgelerin alansal dağılımı adalet ve içişleri (% 22,5), dışişlikiler (% 12,8), çevre (% 8,8), iç pazar (% 6,2) ve ulaşım (% 5,3) şeklinde yapılmıştır (Conseil de l’Union Européenne, 2006: 12-14). Komisyona ise 2011 yılında 6 447 başvuru olmuştur. Belge başvurularının ilgili olduğu alanlar arasında genel sekreterlik faaliyetleri (% 10,12), mali ve gümrük birliği (% 7,80) ve rekabet (% 6,99) ilk üç sırayı almıştır (Commission Européenne, 2012: 3,15).

3.3. Belgeye Erişimin İstisnaları

1049/2001 düzenlemesine göre belgeye erişim kural, gizlilik istisnadır. AB kurumları, düzenlemenin 4.maddesinde belirlenen nedenlere dayalı olarak belgeye erişim taleplerini reddedebilirler. Belgeye erişimin istisnaları olan bu kategoriler kamu çıkarının korunması, özel yaşam ile kişisel verilerin korunması, gerçek ve tüzel kişilerin ticari ve entellektüel çıkarlarının korunması, yargı süreçlerinin korunması ve soruşturma ve teftiş süreçlerinin korunması şeklinde belirlenmiştir. Ayrıca hazırlık işlemlerine ilişkin talepler de reddedebilir. Kamu çıkarı kategorisinde red gerekçesi olabilecek hususlar şunlardır: Kamu güvenliği, savunma ve askeri faaliyetler, uluslar arası ilişkiler, Birlik veya üye ülkenin ekonomik, para ve mali politikası. Belgelerle ilgili gizlilik süresi maksimum 30 yıldır. Özel yaşamı ve ticari çıkarları ilgilendiren belgeler için bu süre bağlayıcı değildir.

Konsey, belge taleplerini reddederken en çok karar süreçlerinin etkilenmemesi gerekçesini kullanmaktadır (% 48,3). Daha sonra başvuru kamu çıkarı gerekçesi kendi içinde şöyle bir dağılım göstermektedir: Dışişlikiler (% 20,6), kamu güvenliği (% 15,8), savunma ve askeri hizmetler (% 6,4). Belgeye erişim taleplerinin % 6,1’nin reddinde birçok gerekçe öne sürülmüştür. Red kararlarının % 1,8’i yargısal

süreçleri ve yargı kararlarını ilgilendirdiği için verilmiştir (Conseil de l'Union Européenne, 2006: 16).

Komisyon, 2011 yılında başvuruların % 12,17'ni reddetmiştir. Belgeye tamamen erişim sağlanma oranı % 80,20, kısmi erişim sağlanma oranı % 7,63 olmuştur. Red gerekçelerinin dağılımı karar süreçlerinin korunması/gizliliği (% 25,73), teftiş ve soruşturma (% 21,90), ticari çıkarların korunması (% 16,83), dış ilişkilerin korunması (% 12,02) şeklinde sıralanmaktadır (Commission Européenne, 2012: 4-5).

4. Sonuç

Şeffaflık prensibinin kurucu antlaşmalara girmesiyle başlayan yeni süreçle AB, işlem ve eylemlerini görünür hale getirme yükümlülüğü altına girmiştir. AB kurumlarının karar ve politikalarında daha katılımcı anlayışın tesisi şeffaflık prensibinin kurumsallaşmasına bağlıdır. Şeffaflık, AB'yi vatandaşlara yaklaştırarak iki taraf arasındaki ilişkilerin demokratik zeminde sürdürülmesini kolaylaştırıcı işleve sahiptir.

AB yönetiminde şeffaflığın tesisine yönelik önemli bir adım vatandaşlara kurumların belgelerine erişim hakkının tanınmasıdır. Belgelere erişim hakkı iyi yönetim anlayışının uygulanmasında güvence teşkil etmektedir. Belgelere erişimle ilgili 1049/2001 düzenlemesinde ortaya konulan anlayış üye ülkelerin belgeye erişim anlayışıyla benzerlik göstermektedir. 1049/2001 düzenlemesi öncelikle belgeye erişim hakkını benimseyerek bu hakkın kullanımına ilişkin genel prensipler ortaya koymuştur. Belgelere erişim hakkı mutlak hak olarak düzenlenmemiş ve kurucu antlaşmalardaki hükümler ışığında belgeye erişim hakkına sınırlamalar getirilmiştir. AB genel çıkarı ile kişilerin özel yaşam ve çıkarlarını ilgilendiren belgeler istisna kapsamında tutulmuştur. AB kurumlarının idari kapasitelerini zayıflatmamak ve yönetsel süreçlerin sağlıklı şekilde işlenmesini sağlamak sınırlamaların nedenlerini oluşturmaktadır. Belgeye erişim hakkına ilişkin sınırlamaların işletilmesi kurumların kararlarına göre gerçekleşmekteyse de kurumlar tamamen serbest değildir. Belgeye erişim hakkının engellenmesi ancak antlaşmalarda güvence altına alınan bir hak veya çıkarın korunması için yapılabilir.

Belgeye erişim konusunda başvuru sahibi ile kurumlar arasında ortaya çıkabilecek anlaşmazlıkların çözümü için aracı mekanizmaların varlığı üye ülkelerdeki uygulamayla benzerlik gösterir. Belgeye erişimle ilgili anlaşmazlıkların çözümü tamamen AB kurumlarının inisiyatifine bırakılmamıştır. Uyuşmazlığın yargı organlarına veya AB Ombudsmanı'na götürülme imkanının tanınması vatandaşlara güvence sağlamaya yöneliktir. Uygulamada belgelere erişim hakkının engellendiği durumlarda başvuru sahipleri itiraz yollarını kullanmaktan imtina etmemektedirler. Kişilerin belgelere erişim hakkına ilişkin bütün mekanizmaları kullanması bu hakkın kurumsallaşması adına olumlu bir tutumdur.

1049/2001 düzenlemesi sonrası kurumlar belgeye erişim hakkıyla ilgili iç düzenlemelerini yapmış ve hakkın kullanımına işlerlik kazandırmışlardır. Yayınlamış oldukları raporlara göre kurumlar belgelere erişim hakkına olumlu yaklaşmaktadırlar. Belge taleplerinin önemli bir kısmı tamamen veya kısmen olmak üzere ilk başvuruda kurumlar tarafından karşılanmaktadır. İtiraz üzerine yapılan ikinci incelemede haklı sebeplerin varlığı halinde belgeye erişim olanağı sağlanmaktadır. İstisna kapsamına girdiği düşünülen belge taleplerinin reddedilmesi durumunda başvuru sahiplerine uyumsuzluk mercilerinin hatırlatılması 1049/2001 düzenlemesiyle getirilen sistematîğe riayet edildiğini göstermektedir.

Kaynaklar

Commission Des Communautés Européennes (2001), Gouvernance Européenne Livre Blanc, Livre Blanc sur la Gouvernance Européenne, http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/site/fr/com/2001/com2001_0428fr01.pdf, (Erişim:15.03.2012).

Commission Européenne (2012), Rapport De La Commission concernant l'application au cours de l'année 2011 du règlement (CE) n° 1049/2001 relatif à l'accès du public aux documents du Parlement européen, du Conseil et de la Commission, http://ec.europa.eu/transparency/access_documents/docs/com_2012_429_fr.pdf, (Erişim:15.05.2013).

Conseil de l'Union Européenne (2006), Rapport Annuel du Conseil Sur L'Accès Aux Documents Administratifs 2005, Printed in Belgium, http://www.consilium.europa.eu/uedocs/cmsUpload/FRCounAnnRep_acces05.pdf, (Erişim:11.03.2012).

Curtin, D. ve J. Mendes (2011), "Transparence et Participation: Des Principes Démocratiques Pour L'Administration de l'Union Européenne", Revue Française d'Administration Publique, 137-138, 101-121.

Curtin, D. ve A. J. Meijer (2006), "Does transparency strengthen legitimacy? A critical analysis of European Union policy documents ", Information Polity 11, 109-122.

Edel, F. (2011), "La Convention du Conseil de L'Europe sur L'Accès aux Documents Publics: Premier Traité Consacrant Un Droit Général d'Accès aux Documents Administratifs", Revue Française d'Administration Publique, 137-138, 59-78.

Eken, M. (2005), Yönetimde Şeffaflık, Adapazarı:Sakarya Kitabevi.

Grard, L. (2000), La transparence un principe ascendant de la réalisation de l'Union Européenne, Europe et communication, 17/2000, <http://communicationorganisation.revues.org/2351>, (Erişim: 22.02.2013).

Kaya, C. (2005), İdare Hukukunda Bilgi Edinme Hakkı, Ankara : Seçkin Yayıncılık.

Maiani, F., J. P. Villeneuve ve M. Pasquier (2011), "Less is More? Les Propositions De La Commission Sur L'Acces Aux Documents De L'Union Européenne", Revue Française d'Administration Publique, 137-138, 155-170.

Pasquier M.ve J. P. Villeneuve (2007), "Les Entraves À La Transparence Documentaire.Établissement D'une Typologie Et Analyse Des Comportements Organisationnels Conduisant À Empêcher Ou À Restreindre L'Accès À L'Information", Revue Internationale des Sciences Administratives, 73, 163-179.

Picciano, L. (2008), "La Dimension Régionale de l'Union Européenne, Facteur de Démocratisation Dans Le Système Juridique Communautaire", Ed. Marianne Dony ve Lucia Serena Rossi, Démocratie, Cohérence et Transparence Vers Une Constitutionnalisation de l'Union Européenne?, Brüksel: Editions de l'Université de Bruxelles, 95-109.

Puybasset, M. (2003), "Le Droit A L'Information Administrative", AJDA, 25, 1307-1309.

Rideau, J. (1998), "Jeux d'Ombres et de Lumieres en Europe", Ed. , Joel Rideau, La Transparence Dans L'Union Européenne Mythe ou Principe Juridique, Paris: L.G.D.J., 1-9.

Settembri, P. (2005), "Transparency and The UE Legislator: 'Let He Who is Without Sin Cast the First Stone' ", Journal of Common Market Studies, 43 (3), 637-654.

Söderman, Jacob (1998), Le Citoyen, L'Administration Et Le Droit Communautaire, CONGRÈS 1998 DE LA FIDE, http://www.pedz.uni-mannheim.de/daten/edz-b/omb/07/fide_franz.pdf, (Erişim: 25.02.2012).

ESKİŞEHİR OSMANGAZİ ÜNİVERSİTESİ
İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ DERGİSİ

YAYIN ve YAZIM KURALLARI

1. Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi, İktisadi ve İdari Bilimler alanında özgün makaleleri yayınlamayı amaçlayan hakemli bir dergidir. Yılda üç kez yayınlanan dergi, alanında kuramsal ve uygulamalı çalışmalara yer verir.
2. Dergiye gönderilecek makaleler Türkçe veya İngilizce olabilir.
3. Yayına gönderilecek makalelerin aynı anda başka bir derginin değerlendirme sürecinde bulunmaması, hiçbir yerde yayına kabul edilmemiş ve yayınlanmamış olması gerekmektedir.
4. Yayılanmak üzere dergiye gönderilen makaleler ile birlikte yazar/ların adı-soyadı, ünvanı, kurum, ve elektronik posta adresleri ile açık iletişim adreslerini içeren bilgiler ayrı bir sayfada gönderilmelidir.
5. Yazım kurallarına uygun olarak gönderilen makaleler dergi editörü tarafından incelenir. Hakeme gönderilmesi uygun görülmeyen makaleler yazar(lar)ına bildirilir.
6. Hakeme gönderilmesi uygun görülen makaleler, konusunda uzman iki hakeme gönderilir. Hakem raporları doğrultusunda editör gerekli gördüğü durumda üçüncü bir hakem belirleyebilir.
7. Makale metninde makalenin Türkçe ve İngilizce başlıkları, 120 kelimeyi aşmayacak şekilde Türkçe ve İngilizce özetler ile en fazla beşer adet Türkçe ve İngilizce anahtar kelimeler yer almalıdır. Makale metninde yazar/ların kimlik bilgileri yer almamalıdır.
8. Dergiye gönderilecek yazılar A4 ebadında kağıda, Times New Roman, 12 punto, 1,5 aralıkla, metin, tablo ve şekiller, kaynakça ve ekler dahil 25 sayfayı aşmayacak şekilde yazılmış olmalıdır. Sayfalar numaralandırılmalıdır.
9. Tüm metin iki yana yaslı, paragraflar arasında 12nk boşluk verilmiş, başlıklar ve metin dahil olmak üzere soldan girinti yapılmamış olmalıdır. Gönderilecek çalışmaların sayfa kenar boşlukları her taraftan 2,5 cm olacak şekilde ayarlanmalıdır.
10. Tüm başlıklar kalın (bold), sola yaslı (girintisiz) ve yalnızca kelimelerin ilk harfleri büyük olacak şekilde yazılmalıdır. Alt başlıklar 1., 1.1, 1.1.1. şeklinde numaralandırılmalıdır.
11. Metin içi atıflarda Harvard metodu olarak adlandırılan ve yazar soyadı, tarih ve sayfa numaralarının verildiği sistem tercih edilmelidir (Örn: Clegg, 1997: 53). İki-den fazla yazarı olan kaynaklara atıflarda ilk yazarın soyadı ve "vd." ibaresi kullanılmalıdır (Örn: Morgan vd., 1994). Aynı parantez içerisinde birden fazla kaynak

noktalı virgül (;) işareti ile ayrılmalıdır (Örn: Hassard ve Parker, 1994; Boje, 1996).

12. Metin içinde yer alacak tablo, şekil, grafik, harita vb.'lerinin de bu ölçüleri aşmayacak şekilde metin içine ortalanarak yerleştirilmiş olması ya da gerekiyorsa ekler bölümünde -metin sonunda- kaynakçadan hemen önce yer almış olması gereklidir.

13. Metin içindeki tüm şekiller ve grafikler sıra numarası ile (Şekil 1) kendi içinde ve şekil ya da grafiğin altında; tablolar ise yine kendi içinde numaralanmak üzere (Tablo 1) tablonun üzerinde numaralandırılmış ve isimlendirilmiş olmalıdır. Tablo, grafik ve şekil başlıkları sayfaya ortalanmış, kalın (bold) ve yalnızca kelimelerin baş harfleri büyük olacak şekilde yazılmalıdır.

14. Tablo, şekil ve grafiklerin varsa kaynakları; tablo, şekil ve grafiklerin hemen altında metin içi atıf kurallarına uygun olarak verilmelidir. Matematiksel ve istatistiksel simgeler Microsoft Office denklem düzenleyicisi ile hazırlanmalıdır.

15. Makalenin sonunda yazar soyadlarına göre alfabetik olarak düzenlenecek kaynakça kısmı bulunmalıdır. Kaynakçada sadece makalede kullanılan eserler yer almalıdır ve kaynakça aşağıda belirtilen örneklere uygun olarak hazırlanmalıdır.

KİTAPLAR

Kazgan, G. (1989), İktisadi Düşünce veya Politik İktisadın Evrimi, İstanbul: Remzi Kitabevi.

Wood, R. ve T. Payne (1998), Competency Based Recruitment and Selection, London: Wiley.

Mondy, R. W., R. M. Noe, ve S. R. Premeaux (2002), Human Resource Management, NJ: Prentice Hall.

DERLEME KİTAPTAN BÖLÜM

Toynbee, A. (2000), "Osmanlı İmparatorluğu'nun Dünya Tarihindeki Yeri", Ed. Kemal Karpaz, Osmanlı ve Dünya, İstanbul: Ufuk Kitapları, 49-67.

MAKALELER

Paskaleva, V. (1967), "Osmanlı Balkan Eyaletlerinin Avrupalı Devletlerle Ticaretleri Tarihine Katkı 1700-1850", İÜ. İktisat Fakültesi Dergisi, 27(1-2), 48-59.

Li, T. ve R. J. Calantone (1998), "The Impact of Market Knowledge Competence on New Product Advantage: Conceptualization and Empirical Examination", Journal of Marketing, 61(2), 13-29.

İNTERNET KAYNAKLARI

Yazarı Belli Olan İnternet Kaynakları:

Salmon, P. (2003), "Decentralization and Supranationality: The Case of the European Union", <http://www.imf.org/external/pubs/fiscal/salmon.pdf>, (Erişim: 02.10.2003).

Yazarı Belli Olmayan İnternet Kaynakları:

"Special Topic: Corporate Income Taxation and FDI in the EU-8", <http://siteresources.worldbank.org/INTLATVIA/Resources/QR3spec.doc>, (Erişim: 28.10.2004).

<http://www.tcmb.gov.tr>, (Erişim: 28.10.2004).

Belirtilen formatta hazırlanan çalışmalar elektronik posta aracılığıyla iibfdergi@ogu.edu.tr adresine ekli Microsoft Word belgesi olarak gönderilmelidir. Yazarlara, yazının ulaştığına dair bilgi ve değerlendirme sürecini dergi internet sitesinden izlemede kullanabilecekleri makale takip numarası yollanacaktır. Yazarlar gerekirse editöre, derginin diğer iletişim kanalları yanında aşağıdaki adresten doğrudan posta yoluyla da ulaşabilirler:

Prof. Dr. Sami Taban
ESOGÜ İİBF Dergi Editörü
Eskişehir Osmangazi Üniversitesi
İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi
Meşelik Kampusu 26480
ESKİŞEHİR