

YÖNETİM VE EKONOMİ

YÖNEKO

Yıl: 2020 Cilt: 27 Sayı: 2

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

JOURNAL OF MANAGEMENT AND ECONOMICS

JOME

Year: 2020 Volume: 27 Issue: 2

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

YÖNETİM VE EKONOMİ

YÖNEKO

Yıl: 2020 Cilt: 27 Sayı: 2

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

JOURNAL OF MANAGEMENT AND ECONOMICS

JOME

Year: 2020 Volume: 27 Issue: 2 ISSN:1302-0064
E-ISSN-2458-8253

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



YÖNETİM

VE

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

Sahibi:

Yönetim Kurulu Adına İ.İ.B.F. Dekanı
Prof.Dr. Mustafa MIYNAT

Editörler:

Prof.Dr. A. Kemal ÇELEBİ
Doç.Dr. Coşkun ÇILBANT Doç.Dr. Serkan CURA

Editörler Kurulu:

Prof.Dr. A. Kemal ÇELEBİ (MCBÜ) Prof.Dr. Mustafa MIYNAT (MCBÜ)
Prof.Dr. Hüseyin AKTAŞ (MCBÜ) Prof.Dr. Serhat BAŞTAN (MCBÜ)
Prof.Dr. Halit YANIKKAYA (G.T.Ü) Doç.Dr. C. Erdem HEPAKTAN (MCBÜ)
Doç.Dr. Tuncer ÖZDİL (MCBÜ) Doç.Dr. Alparslan UĞUR (K.K.Ü)
Doç. Dr. Zümrüt ECEVİT SATI (İ.Ü)

Sekreteryası:

Araş. Gör. Osman GÜLDEN
Araş. Gör. Abdullah MARUFOĞLU Araş. Gör. Fatin Şevki BULUT

Bu Sayımızın Hakem Kurulu

- Prof. Dr. Ahmet Can BAKKALCI (ADÜ)
- Prof. Dr. Ali ŞAHİN (Selçuk Üniv.)
- Prof. Dr. Bünyamin DURAN (MCBÜ)
- Prof. Dr. Ethem Hakan ERGEÇ (Medeniyet Üniv.)
- Prof. Dr. Hüseyin AKTAŞ (MCBÜ)
- Prof. Dr. Kadir CANÖZ (Selçuk Üniv.)
- Prof. Dr. Osman Murat KOÇTÜRK (MCBÜ)
- Prof. Dr. Sibel SELİM (MCBÜ)
- Prof. Dr. Volkan ALPTEKİN (İKCÜ)
- Doç. Dr. Alparslan UĞUR (Kırıkkale Üniv.)
- Doç. Dr. Arman Zafer YALÇIN (Balıkesir Üniv.)
- Doç. Dr. Aylin ÜNAL (MCBÜ)
- Doç. Dr. Buğra ÖZER (MCBÜ)
- Doç. Dr. Deniz DİRİK (MCBÜ)
- Doç. Dr. Engin Deniz ERİŞ (DEÜ)
- Doç. Dr. Hamza KAHRİMAN (ADÜ)
- Doç. Dr. Hasan AKYOL (MCBÜ)
- Doç. Dr. Mahmut KARĞIN (MCBÜ)
- Doç. Dr. Mehmet UMUTLU (Yaşar Üniv.)
- Doç. Dr. Pınar YARDIMCI (Mersin Üniv.)
- Doç. Dr. Rasim AKPINAR (MCBÜ)
- Doç. Dr. Sibel FETTAHOĞLU (Kocaeli Üniv.)
- Doç. Dr. Suhal Şemşit (MCBÜ)
- Doç. Dr. Yusuf ZORBA (DEÜ)
- Prof. Dr. A. Kemal ÇELEBİ (MCBÜ)
- Prof. Dr. Birol KOVANCILAR (MCBÜ)
- Prof. Dr. Ersan ÖZ (PAÜ)
- Prof. Dr. Halit YANIKKAYA (Gebze Teknik Üniv.)
- Prof. Dr. İrfan KALAYCI (İnönü Üniv.)
- Prof. Dr. M. Banu DURUKAN (DEÜ)
- Prof. Dr. Sevinç KÖSE (MCBÜ)
- Prof. Dr. Tülin CANBAY (MCBÜ)
- Doç. Dr. Abdullah ÇALIŞKAN (Toros Üniv.)
- Doç. Altuğ YALÇINTAŞ (Ankara Üniv.)
- Doç. Dr. Asena ALTIN GÜLOVA (MCBÜ)
- Doç. Dr. Birol ERKAN (Uşak Üniv.)
- Doç. Dr. Burak PİRGAİP (Hacettepe Üniv.)
- Doç. Dr. Gökhan DEMİRTAŞ (AKÜ)
- Doç. Dr. Erdem HEPAKTAN (MCBÜ)
- Doç. Dr. Hande ŞAHİN (İDÜ)
- Doç. Dr. Kadir KARAGÖZ (MBCÜ)
- Doç. Dr. Mehmet GÜÇLÜ (Ege Üniv.)
- Doç. Dr. Melih ÖZÇALIK (MCBÜ)
- Doç. Dr. Rabia AKTAŞ (MBÜ)
- Doç. Dr. Sema OĞLAK (ADÜ)
- Doç. Dr. Sibel KARĞIN (MCBÜ)
- Doç. Dr. Ulviye AYDIN (MCBÜ)
- Doç. Dr. Yüksel Akay UNVAN (AYBÜ)

İletişim Adresi: Prof.Dr. A. Kemal ÇELEBİ

Manisa Celal Bayar Üniversitesi

İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi

Şehit Prof.Dr. İlhan Varank Kampüsü 45140, Yunusemre, Manisa URL: <https://dergipark.org.tr/yonveek>

Yönetim ve Ekonomi yılda üç sayı olarak yayımlanan uluslararası hakemli bir dergidir. Dergimiz **EconLit**, **EBSCO**, **ULAKBİM Sosyal Bilimler**, **DergiPark**, **ASOS**, **DOAJ**, **Index Copernicus**, **ProQuest** ve **SOBİAD** veri tabanına kayıtlıdır.

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

©Copyright: MCBÜ İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Ağustos 2020 Basım Yeri: M.C.B.Ü Matbaası – MANİSA

Tel: 0 (236) 201 80 44

Fax: 0 (236) 201 80 10

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

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

Owner:

The Faculty of Dean
Prof.Dr. Mustafa MIYNAT

Editors:

Prof.Dr. A. Kemal CELEBİ
Assoc. Prof.Dr. Coskun CILBANT Assoc. Prof.Dr. Serkan CURA

Editorial Board:

Prof.Dr. A. Kemal CELEBİ (MCBU) Prof.Dr. Mustafa MIYNAT (MCBU)
Prof.Dr. Huseyin AKTAS (MCBU) Prof.Dr. Serhat BASTAN (MCBU)
Prof.Dr. Halit YANIKKAYA (G.T.U) Assoc. Prof.Dr. C. Erdem HEPAKTAN (MCBU)
Assoc. Prof.Dr. Tuncer OZDİL (MCBU) Assoc. Prof. Alparslan UGUR (K.K.U)
Assoc. Prof. Zumrut ECEVİT SATI (I.U)

Secretariat:

Res. Assist. Osman GULDEN
Res. Assist. Abdullah MARUFOGLU Res. Assist. Fatin Sevki BULUT

The Advisory Board in This Issue

- Prof. Dr. Ahmet Can BAKKALCI (ADU)
- Prof. Dr. Ali SAHIN (Selcuk Univ.)
- Prof. Dr. Bunyamin DURAN (MCBU)
- Prof. Dr. Ethem Hakan ERGEC (Medeniyet Univ.)
- Prof. Dr. Huseyin AKTAS (MCBU)
- Prof. Dr. Kadir CANOZ (Selcuk Univ.)
- Prof. Dr. Osman Murat KOCTURK (MCBU)
- Prof. Dr. Sibel SELİM (MCBU)
- Prof. Dr. Volkan ALPTEKIN (IKCU)
- Asoc. Prof. Alparslan UGUR (Kirikkale Univ.)
- Asoc. Prof. Arman Zafer YALCIN (Balıkesir Univ.)
- Asoc. Prof. Aylin UNAL (MCBU)
- Asoc. Prof. Bugra OZER (MCBU)
- Asoc. Prof. Deniz DIRİK (MCBU)
- Asoc. Prof. Engin Deniz ERİS (DEU)
- Asoc. Prof. Hamza KAHRIMAN (ADU)
- Asoc. Prof. Hasan AKYOL (MCBU)
- Asoc. Prof. Mahmut KARGIN (MCBU)
- Asoc. Prof. Mehmet UMUTLU (Yasar Univ.)
- Asoc. Prof. Pinar YARDIMCI (Mersin Univ.)
- Asoc. Prof. Rasim AKPINAR (MCBU)
- Asoc. Prof. Sibel FETTAHOĞLU (Kocaeli Univ.)
- Asoc. Prof. Suhal SEMSİT (MCBU)
- Asoc. Prof. Yusuf ZORBA (DEU)
- Prof. Dr. A. Kemal CELEBİ (MCBU)
- Prof. Dr. Birol KOVANCILAR (MCBU)
- Prof. Dr. Ersan OZ (PAU)
- Prof. Dr. Halit YANIKKAYA (Gebze Teknik Univ.)
- Prof. Dr. Irfan KALAYCI (İnönü Univ.)
- Prof. Dr. M. Banu DURUKAN (DEU)
- Prof. Dr. Sevinc KOSE (MCBU)
- Prof. Dr. Tulin CANBAY (MCBU)
- Asoc. Prof. Abdullah CALISKAN (Toros Univ.)
- Asoc. Prof. Altug YALCINTAS (Ankara Univ.)
- Asoc. Prof. Asena ALTIN GULOVA (MCBU)
- Asoc. Prof. Birol ERKAN (Usak Univ.)
- Asoc. Prof. Burak PIRGAIP (Hacettepe Univ.)
- Asoc. Prof. Gokhan DEMIRTAS (AKU)
- Asoc. Prof. Erdem HEPAKTAN (MCBU)
- Asoc. Prof. Hande SAHIN (IDU)
- Asoc. Prof. Kadir KARAGOZ (MBCU)
- Asoc. Prof. Mehmet GUCLU (Ege Univ.)
- Asoc. Prof. Melih OZCALIK (MCBU)
- Asoc. Prof. Rabia AKTAS (MCBU)
- Asoc. Prof. Sema OGLAK (ADU)
- Asoc. Prof. Sibel KARGIN (MCBU)
- Asoc. Prof. Ulviye AYDIN (MCBU)
- Asoc. Prof. Yuksel Akay UNVAN (AYBU)

Contact:

Prof.Dr. A. Kemal ÇELEBİ
Manisa Celal Bayar University
The Faculty of Economic and Administrative Sciences
Şehit Prof.Dr. İlhan Varank Kampüsü 45140, Yunussemre, MANİSA URL: <https://dergipark.org.tr/yonveek>

Tel: 0 (236) 201 80 44
Fax: 0 (236) 201 20 10
e-mail: iibf-dergi@cbu.edu.tr

The Journal of Management and Economics is an international refereed journal published thrice a year. The Journal of Management and Economics is indexed in [EconLit](#), [EBSCO](#), [ULAKBİM](#), [DergiPark](#), [ASOS](#), [DOAJ](#), [Index Copernicus](#), [ProQuest](#) and [SOBIAD](#).

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

©Copyright: MCBU The Faculty of Economic and Administrative Sciences – August 2020

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

Yıl: 2020 Cilt: 27 Sayı: 2 E-ISSN-2458-8253 / ISSN-1302-0064

İÇİNDEKİLER

Abdullah TİRGİL	Tütün Yasağının Genişletilmesinin Sigara Kullanma Olasılığı Üzerine Etkileri.....	189
Ahmet Emrah TAYYAR	Hukuk ve İktisat Yaklaşımında Bir İktisatçı: Ronald H. Coase...	199
Berat ÇİÇEK Vedat ALMALI	Kurumsal Kimlik Oluşturmada Kurumsal İmaj Algısının Rolü: Örgüt Kültürünün Aracılık Etkisi.....	219
Ebru SAYGILI Seher GÖREN YARGI Deniz ERGİNER	Halka Açık Şirketlerin Sürdürülebilirlik Raporları Analizi: Borsa İstanbul’da Bir Uygulama.....	239
Ezgi KOPUK Oytun MEÇİK	Türkiye’de İmalat Sanayi ve Tarım Sektörlerinin Ekonomik Büyüme Üzerine Etkisi: 1998-2020 Dönemi Analizi.....	263
Furkan YILDIZ	Sınırşan/Organize Suçlar Bağlamında Avrupa Birliği.....	275
Güngör ÖZCAN	Savaş Ekonomisinde Vergileme Anlayışı Örneği “Türkiye’de II. Dünya Savaşı Yılları”.....	291
Musa OVALI Turan KOCABIYIK Umut Burak GEYİKÇİ	Kredi Derecelendirmenin Borsa Endeksleri Üzerindeki Etkileri: T-BRICS Ülkeleri Üzerine Bir Araştırma.....	309
Sacit Hadi AKDEDE Nazlı KEYİFLİ	Politik Kutuplaşma ve Gelirin Kişisel Dağılımı.....	337
Selim Baha YILDIZ	Risk Tabanlı Smart Beta Stratejilerin Borsa İstanbul’da Uygulanması.....	353
Tuna Can GÜLEÇ	Merkezi Olmayan Kriptopara Birimlerinin Yıkıcı Yenilik Potansiyeli.....	369
YAZIM KURALLARI VE YAYIN İLKELERİ.....		381

JOURNAL OF MANAGEMENT AND ECONOMICS

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

Year: 2020 Volume: 27 Issue:2 E-ISSN-2458-8253 / ISSN-1302-0064

CONTENTS

Abdullah TİRGİL	Effect Of Expanding Anti-Tobacco Regulations On The Likelihood Of Being A Smoker.....	189
Ahmet Emrah TAYYAR	An Economist In The Law and Economics Approach: Ronald H. Coase.....	199
Berat ÇİÇEK Vedat ALMALI	Role of Corporate Image Perception in Corporate Identity Creation: Mediating Effect of Organizational Culture.....	219
Ebru SAYGILI Seher GÖREN YARGI Deniz ERGİNER	An Analysis of Sustainability Reports of Public Companies: Evidence From Borsa Istanbul.....	239
Ezgi KOPUK Oytun MEÇİK	The Effect of Manufacturing Industry and Agricultural Sector on Economic Growth in Turkey: Analysis of 1998-2020 Period.....	263
Furkan YILDIZ	European Union In The Context Of Transnational/ Organized Crimes.....	275
Güngör ÖZCAN	Understanding the Economics of Taxation in Case of War II in Turkey. World War Years.....	291
Musa OVALI Turan KOCABIYIK Umut Burak GEYİKÇİ	The Impacts Of Credit Ratings On Stock Exchanges: A Research On T-BRICS Countries.....	309
Sacit Hadi AKDEDE Nazlı KEYİFLİ	Political Polarization, Income Inequality and Government.....	337
Selim Baha YILDIZ	Application of Risk-Based Smart Beta Strategies in Borsa İstanbul..	353
Tuna Can GÜLEÇ	The Disruptive Innovation Potential of Decentralized Cryptocurrencies.....	369
GUIDELINES FOR SUBMITTING ARTICLES.....		381

Effect Of Expanding Anti-Tobacco Regulations On The Likelihood Of Being A Smoker

Abdullah TİRGİL*

ABSTRACT

Governments across the world have been fighting against tobacco use by introducing a series of anti-tobacco measures to eliminate tobacco-related diseases. After ratifying the first global public health treaty by the World Health Organization in 2005, Turkey urgently implemented a series of anti-smoking policies to address the tobacco epidemic.

We utilized data from the Global Adult Tobacco Surveys 2008 and 2012 for Turkey and implemented a Linear Probability Model to estimate the effect of introducing anti-smoking policies to provide new evidence on reducing smoking.

Two significant anti-tobacco policies undertaken between 2009 and 2010 had a significant negative impact on the likelihood of being a current smoker. The new policies helped reduce the probability of being smokers for both females and males, but the effect was more substantial for male adults. Education has distinct effects on females and males such that with more education, female adults are more likely to smoke while the opposite is true for male adults.

Policymakers should consider these findings to address tobacco consumption and announce multiple policies taking gender differences into account to stop the smoking epidemic.

Key Words: Cigarette consumption, Anti-tobacco regulation, gender, smoking behavior

JEL Classification: I12, I18, J16

Tütün Yasağının Genişletilmesinin Sigara Kullanma Olasılığı Üzerine Etkileri

ÖZ

Dünya genelinde hükümetler tütün ile ilişkili hastalıkları ortadan kaldırmak için tütün kullanımına karşı bir dizi önlemler alarak mücadele etmektedirler. Türkiye, Dünya Sağlık Örgütü'nün ilk global umumi sağlık antlaşmasını imzaladıktan sonra tütün salgın hastalığına karşı acilen bir dizi karşıt politikayı hayata geçirmiştir.

Sigara tüketiminin azaltılması bağlamında yeni bir kanıt sunmak adına Türkiye için yapılan Küresel Yetişkin Tütün Anketleri 2008 ve 2012 verisetlerine Lineer Olasılık Modellerini uygulayarak tütün karşıt politikanın etkilerini inceledik.

2009 ve 2010 yılları arasında uygulamaya konulan tütün karşıtı iki önemli politikanın sigara kullanıcısı olma olasılığı üzerinde istatistiksel olarak anlamlı ve negatif bir etkisi görülmektedir. Konuya cinsiyet perspektifinden yaklaştığımızda; bu politika her iki cinsiyetin de sigara kullanıcıları olma olasılıklarını düşürmektedir fakat bu etki yetişkin erkekler için daha fazladır. Eğitimin kadın ve erkek üzerindeki etkisi farklılaşmakta; eğitilmiş kadınların sigara içme olasılıkları daha yüksek iken yetişkin erkekler için bu durum tam tersidir.

Politika yapımcılar tütün tüketimine önlem almak ve sigara salgını durdurmak için bu çalışmanın sonuçlarını dikkatle incelemeli ve cinsiyet farklılıklarını dikkate alan bir takım politikalar geliştirmelidirler.

* Dr. Öğr. Ü., Ankara Yıldırım Beyazıt Üniversitesi, Siyasal Bilgiler Fakültesi, Maliye Bölümü, atirgil@ybu.edu.tr, ORCID Bilgisi: 0000-0002-4491-4459

(Makale Gönderim Tarihi: 07.08.2020 / Yayına Kabul Tarihi:23.04.2020)

Doi Number: 10.18657/yonveek.603273

Makale Türü: Araştırma Makalesi

Anahtar Kelimeler: *Sigara tüketimi, tütün karşıtı düzenlemeler, cinsiyet, sigara içme davranışı*

JEL Sınıflandırması: *I12, I18, J16*

I. INTRODUCTION

Tobacco consumption is anticipated to be the most significant cause of death in low-income and middle-income countries in the 21st century (Chaloupka & Warner, 2000). As of today, the developed world has experienced the effects of tobacco consumption to a great extent such that 18% of deaths are due to tobacco use in these high-income countries while 11% and 4% of deaths owing to tobacco consumption in low-income and middle-income countries, respectively (Giovino et al., 2012). However, with increasing prevalence rate of smoking in low- and middle-income countries, these numbers can change for these nations leading to a high number of tobacco-related deaths.

World Health Organization (WHO) introduced its first global public health treaty, named the WHO Framework Convention on Tobacco Control (FCTC) (Organization & Control, 2008). The goal of the treaty was to fight against the tobacco epidemic across the nations by taking demand- and supply-side measures into account. In this context, the WHO FCTC guided those who are willing to reverse the tobacco epidemic in their countries. This treaty comprised of six vital policies including "monitoring tobacco use and prevention policies," "protecting people from tobacco smoke," "offering help to quit tobacco use," "warning about the dangers of tobacco," "enforcing bans on tobacco advertising, promotion, and sponsorship," and "raise taxes on tobacco" to fight against tobacco use.

Turkey initiated its first anti-tobacco policy in the mid-90s with the Law 4207 (The prevention of harmful effects of tobacco products), which prohibited advertising of tobacco products, sale of tobacco products to minors, and smoking in public places such as health and education institutions and public transportation (Erguder et al., 2008). However, this anti-tobacco policy did not have much impact on reducing tobacco consumption because of the weak enforcement of the law.

Turkish government introduced a 10-year Health Transformation Program (HTP) begun in 2003. One of its primary goals was to improve health outcomes among its citizens. In order to do this, one necessary step was to take severe measures against tobacco consumption, and Turkey ratified the WHO FCTC in 2004. This treaty calls on participated nations/partners to reduce tobacco use by taking some vital measures, including demand and supply measures in their home countries. Following the WHO FCTC, Turkey has made great progress by taking significant measures to reduce tobacco consumption. One of the most noteworthy actions was to expand smoke-free environment to include all enclosed public and workplaces such as the hospitality sector, Turkish tea and coffee houses, and restaurants in July 2009. Also, Turkey introduced a significant increase in the special consumption tax on tobacco products in January 2010 (Warren et al., 2012).

Many studies have found that increased excise taxes and banning tobacco consumption in public places and workplaces reduce tobacco consumption (Chaloupka & Warner, 2000; Fichtenberg & Glantz, 2000; Fong et al., 2006;

Sargent, Shepard, & Glantz, 2004; Wakefield et al., 2000; Wasserman, Manning, Newhouse, & Winkler, 1991; Zabolcki et al., 2014). On the other hand, Jones et al. (2015) state that there are no statistically noticeable effects of smoking bans on cigarette consumption (Jones, Laporte, Rice, & Zucchelli, 2015). However, evidence strongly confirms the benefits of comprehensive smoke-free legislation (Rosen, Zucker, Rosen, & Connolly, 2010; van Beek, Kuipers, Lignac, & Kunst, 2018). Increased excise taxes and smoke-free public and workplaces lead to reduced mortality and morbidity among men (Fichtenberg & Glantz, 2000; Sargent et al., 2004). Another critical study focuses on benefits of ending smoking on mortality rates among UK women (Pirie et al., 2013) while others examine the concept of quitting smoking concerning significant health benefits, specifically, gaining years of life (Jha & Peto, 2014; Verguet et al., 2015).

This study extends earlier analyses on the likelihood of being current smokers following the expansion of the smoke-free environment in July 2009 and the increase in special consumption tax on tobacco products in January 2010 in Turkey. We utilize the Global Adult Tobacco Surveys 2008 and 2012 to evaluate the impact of the new anti-tobacco policies in Turkey on the probability of being a current smoker. An example of Turkey is relevant for countries that aim to introduce comprehensive national smoking policies.

II. DATA AND METHOD

This study explores the impact of combined effects of the two major tobacco regulations occurred in July 2009 with the expansion of the smoke-free environment and in January 2010 with an increase in special consumption tax on tobacco products by utilizing data from the Global Adult Tobacco Surveys (GATS) for 2008 and 2012, which was conducted by the Turkish Statistical Institute. The surveys were nationally representative household survey of individuals aged 15 and older. The GATS 2008 survey consists of 9030 individuals, of which 4269 males and 4761 females. Besides, the GATS 2012 survey comprises 9851 interviewed individuals, of which 4470 males and 5381 females. The GATS surveys derive many indicators on tobacco consumption by adults as well as the information on environmental tobacco smoking, and individuals' attitudes towards anti-tobacco campaigns.

The dependent variable in this analysis is the tobacco consumption status of individuals on whether they are currently smoking. There exist three available responses to the question in the survey: 'Never,' 'Sometimes,' and 'Every day,' of which interviewed individuals pick one response. In order to model the outcome variable, we combine the answers 'Sometimes' and 'Every day' and create a dichotomous variable. We also control for a set of demographic variables to observe the determinants of smoking prevalence in Turkey. These control variables include whether the person is female, the highest educational attainment of individuals composed of primary or less, middle school, high school, and higher education (including master's and Ph.D.), age groups composed of 4 various categories such that 15-24, 25-44, 45-64, 65+, residence of individuals

(rural/urban), employment status, and a dummy variable indicating the smoke-free public places and workplaces are in effect.

This study examines the impact of the recent anti-tobacco regulations in Turkey on current tobacco consumption for adults. Besides, we explore the heterogeneous effects of these policy changes on tobacco consumption in terms of a gender perspective. We utilize a linear probability model to evaluate the effects of the two significant policy changes on the prevalence of smoking for adults (Cameron & Trivedi, 2005). The estimated linear probability model is shown below:

$$y_{it} = \beta_0 + \beta_1 \text{Regulations} + \beta_2 X_{it} + e_{it} \quad (1)$$

where y_{it} is the outcome of interest which shows whether the person is currently smoking; *Regulations* is the dummy variable taking a value of 1 if the year is 2012, which is after the policies went into effect, otherwise 0; X_{it} is a vector of covariates described above, and e_{it} is the error term.

III. RESULTS

Table 1 presents prevalence rates of smoking by years according to some pre-determined characteristics for adult women and men in Turkey. The proportion of women who said they are currently smoking went down by 2 percentage points (pp) from 2008 to 2012, indicating that there can be some relationship between the anti-smoking policies in Turkey and being a current smoker. However, this relationship is much strong for males such that males reporting being current smokers declined by 8 pp between 2008 and 2012.

We observe considerable effects of the anti-tobacco policies among female high school and university graduates showing 7 to 8 pp declines in being current smokers. Among males, primary and high school graduates show a more significant decline in cigarette consumption compared to other educational attainments. Female adults of the 15-24 age group experienced the most dramatic change by moving towards consuming fewer tobacco products compared to other age groups. Besides, after the smoking ban in workplaces in 2009, employed women increased their probability of being a current smoker by around 6 pp while the employed male showed a more significant decline in cigarette consumption by 6 pp.

Table 1. Prevalence rates of smoking by gender (%)

Variable	Female				Male			
	2008	2012	2008	2012	2008	2012	2008	2012
	Non-smoker	Current smoker	Non-smoker	Current smoker	Non-smoker	Current smoker	Non-smoker	Current smoker
Female	86.03	13.97	88.29	11.71	-	-	-	-
Male	-	-	-	-	52.31	47.69	60.13	39.87
Education								
Primary or less	89.39	10.61	91.28	8.72	51.77	48.23	60.17	39.83
Middle school	83.33	16.67	84.71	15.29	53.22	46.78	59.50	40.50
High school	71.93	28.07	79.73	20.27	48.44	51.56	55.90	44.10
University+	75.91	24.09	82.71	17.29	60.81	39.19	66.67	33.33
Age group								
15-24	86.83	13.17	92.73	7.27	60.08	39.92	66.72	33.28

25-44	80.62	19.38	81.49	18.51	40.97	59.03	48.43	51.57
45-64	88.77	11.23	89.42	10.58	55.07	44.93	61.91	38.09
65 and over	98.14	1.86	97.95	2.05	78.21	21.79	83.51	16.49
Urban	79.78	20.22	82.92	17.08	52.35	47.65	57.74	42.26
Employed	84.24	15.76	78.92	21.08	46.74	53.26	52.43	47.57

Source: Author calculations from the Global Adult Tobacco Surveys 2008 and 2012.

We present the linear probability model estimates of the combined impact of extending smoke-free enclosed public places and workplaces in July 2009 and an increase in special consumption tax on tobacco products in January 2010 in Turkey in Table 2 for all individuals, females, and males. In this study, we examine the effects of the anti-tobacco regulations, including both price and non-price measures on the probability of smoking. Then, we examine the impact of the regulations by looking at the heterogenous effects for females and males.

When we estimate the models for all individuals, we find that there exists a significant positive relationship between the recent tobacco control policies and the probability of being a current smoker. The estimates of the regulations for the female sample indicate that the anti-tobacco policies led to a decline in the likelihood of being a current smoker by about 2 pp. However, the result suggests a more considerable decline for males, which corresponds to a 5 pp reduction in reporting being a current smoker.

It is a fascinating finding that for females in Turkey, there exists a statistically significant positive relationship between more education and smoking—that is, obtaining more education will increase the probability of smoking for females. However, the magnitude of the effect declines (although it is only significant at 10% level) for those with a university (or higher) degree suggesting more educated females are highly aware of the danger that smoking causes. Besides, another significant result indicates that the probability of males being current smokers declines with more education where the university or higher educational attainment led to a more significant decline in smoking participation.

Table 2. Results of Linear Probability Model

Variables	All individuals		Females		Males	
	Coeff.	St. Err.	Coeff.	St. Err.	Coeff.	St. Err.
Regulations	-0.030***	0.006	-0.018***	0.007	-0.052***	0.011
Female	-0.264***	0.007	-	-	-	-
Education						
Primary or less	Ref		Ref		Ref	
Middle school	0.023**	0.011	0.072***	0.015	-0.035**	0.016
High school	0.036***	0.010	0.105***	0.014	-0.036**	0.015
University+	-0.084***	0.012	0.031*	0.017	-0.168***	0.017
Age group						
15-24	Ref		Ref		Ref	
25-44	0.126***	0.011	0.117***	0.013	0.145***	0.019
45-64	0.043***	0.011	0.066***	0.013	0.022	0.019
65 and over	-0.078***	0.012	0.002	0.013	-0.189***	0.021
Urban	0.056***	0.006	0.088***	0.007	0.010	0.011
Employed	0.089***	0.008	0.040***	0.010	0.092***	0.013
Constant	0.308***	0.013	-0.006	0.013	0.387***	0.021
<i>N</i>	18653		10061		8592	
<i>R</i> ²	0.174		0.066		0.080	

Notes: * p < 0.10, ** p < 0.05, *** p < 0.01. Robust standard errors reported. Dependent variable is the

tobacco consumption status of individuals on whether they are currently smoking. Regulations is the dummy variable taking a value of 1 if the year is 2012, which is after the policies went into effect, otherwise 0. Male, Primary or less education, age group 15-24, rural, and unemployed are reference categories.

The smoking participation reveals similar patterns among different age groups for both females and males. Both women and men in age groups 25-44 and 45-64 are more likely to smoke in comparison to those in the age group 15-24. However, this behavior shows a declining pattern in magnitude as age increases suggesting less smoking for older adults. For the male age group 65 and above, the estimates turn to negative, which indicates a negative relationship between smoke participation and age among males.

Another critical finding in this study for policymaking is that females in urban areas are more likely to smoke compared to their peers who live in a rural neighborhood. The reason could be that females in urban participate in the workforce and earn a salary, which would give them more freedom to smoke. Another possible explanation would be that it is more stressful to live in a crowd, which also yields a positive relationship between smoking participation and being female. We could also argue that in Turkey, the social environment will differ between urban and rural areas where there are more freedom and openness in urban in comparison to rural. Interestingly, being employed for both males and females are positively (statistically significant) associated with smoking participation.

IV. DISCUSSION

Tobacco is accepted as one of the most significant causes of death and a growing epidemic worldwide. More than 5 million people a year die because of tobacco use, and this death toll will increase to more than 8 million by 2030 if necessary precautions are not taken (Mathers & Loncar, 2006; Murray & Lopez, 1997; Organization & Control, 2008). The last decade has witnessed countries implementing public policies to fight against the tobacco epidemic. Governments across the world have taken actions to protect their people from the dangers of tobacco and provide their citizens with a healthy environment.

In this study, we model the outcome variable by implementing linear probability model to examine the effect of the recent Turkish anti-tobacco reforms implemented in July 2009 to extend the smoke-free environment to the hospitality sector and in January 2010 to increase the special consumption tax by a significant amount on tobacco products on smoking participation of adults. We look at the effects of the two crucial tobacco control policies in Turkey on smoking prevalence in terms of gender perspective as is well known that the anti-tobacco policies would have different impacts on cigarette consumption for both women and men (Kilic & Ozturk, 2014).

Overall results indicate that there exists a statistically significant reduction in the probability of smoking decision by 3 pp after both non-price and price tobacco control policies, which were introduced in July 2009 and in January 2010. This finding is essential in the sense that the smoke-free policies in Turkey have yielded a positive outcome in fighting the tobacco epidemic. Results also reveal that people who live in urban areas are less likely to quit smoking participation in comparison to those in the rural area, which suggests that there need to be various

targeting mechanisms for both urban and rural to reduce tobacco consumption as both have different dynamics. Another critical finding reveals that females are more inclined to reduce their tobacco use by 26 pp compared to men. This outcome suggests examining the smoking behavior of women and men separately as the decision to smoke can be different for both genders.

Looking at gender-specific findings, we observe that the anti-tobacco regulations in 2009 and 2010 would reduce the probability of smoking participation less for female adults compared to male adults. This finding reveals that male adults benefit more from the anti-smoking policy in the form of declining their cigarette consumption in comparison to female adults. One probable explanation for this could be that in Turkey, male adults are more likely to appear in enclosed public places and social environments such as Turkish teashops and coffee houses where they used to smoke freely before the anti-tobacco policy. However, now, individuals will have less chance to smoke at these places, and this will reduce the smoking prevalence rates for males more compared to females. Policymakers should take this result into account to determine gender-specific anti-tobacco policies and address the current policy's weaknesses in this regard.

Findings also indicate that there is a positive relationship between educational levels and smoking participation for females. With more education as compared to primary or less education, female adults are less likely to reduce their smoking participation, which is consistent with the findings of Kilic and Ozturk (2014) for Turkey. However, this is contrary to the common belief that females with lower socioeconomic status are more likely to smoke. In the US, for example, a critical study shows that less educated (less than high school) women are more likely to be current smokers than their peers with a college degree (Levy, Mumford, & Compton, 2006). One possible explanation for this relationship in Turkey could work through the income channel. It is much easier for educated women to find a job and earn their income. As a result, they would have a higher socio-economic status among their counterparts and more freedom to control their economic resources.

More interestingly and contrary to female adults, male adults with more education levels are more likely to be current non-smokers. This finding is consistent with the evidence that in most developed and developing nations, smoking is seen among less-educated individuals (Kilic & Ozturk, 2014). Especially when a person has a university or a higher degree, this effect becomes more significant for male adults in Turkey. These distinct behaviors of females and males indicate that policymakers should consider them separately and take various measures in addressing the tobacco epidemic among men and women.

In terms of the relationship between age and smoking participation, we observe similar behaviors among older female and male adults. In both groups, those who are 65 or more show similar attitudes towards the lower probability of smoking relative to the 15-24 age group. However, the effect is much more significant for older male adults. One necessary explanation for this could be that when female or male individuals became older, they are more likely to worry about

their health conditions. Therefore, in order to avoid the tobacco-related diseases, they respond to the tobacco epidemic by being non-current smokers at later ages.

Also, female adults in age groups 25-44 and 45-64 behave in a way that they are less likely to reduce their smoking participation, which can be explained by gender inequality in low- and middle-income countries (Waldron, 1988). One possible explanation for this could be that once they get older, they have more power to behave freely such that they participate in smoking.

Another significant result is that female adults in urban areas are more likely to participate in smoking. In this context, there should be public policies aiming at informing, especially females, with higher educational attainments and who live in urban areas about the danger of smoking at early stages. This targeting mechanism could start in schools or universities by creating awareness about smoking's danger to health, their family's health arose in the form of second-hand smoking, and economic costs that they have to incur.

Two things were essential to investigate Turkey in this issue: first, Turkey has a high smoking prevalence rate among its population. Second, Turkey has made a great effort to prevent smoking among its people in the last decade after ratifying WHO FCTC in 2005 by taking a series of measures.

This study has some limitations. We are aware that increases in special consumption tax on tobacco products may cause individuals to consume illegal tobacco products. Unfortunately, however, we can not incorporate the amount of smuggling on tobacco products into our analysis as we do not have regional identifiers in the datasets. The other limitation is that we cannot separately differentiate the effects of the two anti-tobacco regulations on being a current smoker. That is why we looked at the combined effect of these two policy reforms.

Notwithstanding limitations, findings indicate that understanding the gender aspect is vital in fighting against the tobacco epidemic. Although the anti-tobacco policies undertaken between 2009 and 2010 reduce the likelihood of being current smokers for both genders, it yielded a more significant impact on reducing the smoking prevalence rates of males. Therefore, policymakers should address this issue by considering gender-related measures. In particular, programs addressing educated women and females living in urban areas can help address the smoking prevalence rates of women in Turkey.

REFERENCES

- Cameron, A. C., & Trivedi, P. K. (2005). *Microeconometrics: methods and applications*: Cambridge university press.
- Chaloupka, F. J., & Warner, K. E. (2000). The economics of smoking. *Handbook of health economics, 1*, 1539-1627. <https://www.nber.org/papers/w7047.pdf>
- Erguder, T., Çakır, B., Aslan, D., Warren, C. W., Jones, N. R., & Asma, S. (2008). Evaluation of the use of Global Youth Tobacco Survey (GYTS) data for developing evidence-based tobacco control policies in Turkey. *BMC Public Health, 8*(1), S4. doi:10.1186/1471-2458-8-S1-S4
- Fichtenberg, C. M., & Glantz, S. A. (2000). Association of the California Tobacco Control Program with declines in cigarette consumption and mortality from heart disease. *New England Journal of Medicine, 343*(24), 1772-1777. DOI: 10.1056/NEJM200012143432406

- Fong, G. T., Hyland, A., Borland, R., Hammond, D., Hastings, G., McNeill, A., . . . Mulcahy, M. (2006). Reductions in tobacco smoke pollution and increases in support for smoke-free public places following the implementation of comprehensive smoke-free workplace legislation in the Republic of Ireland: findings from the ITC Ireland/UK Survey. *Tobacco control*, 15(suppl 3), iii51-iii58. doi: [10.1136/tc.2005.013649](https://doi.org/10.1136/tc.2005.013649)
- Giovino, G. A., Mirza, S. A., Samet, J. M., Gupta, P. C., Jarvis, M. J., Bhala, N., . . . Morton, J. (2012). Tobacco use in 3 billion individuals from 16 countries: an analysis of nationally representative cross-sectional household surveys. *The Lancet*, 380(9842), 668-679. [https://doi.org/10.1016/S0140-6736\(12\)61085-X](https://doi.org/10.1016/S0140-6736(12)61085-X)
- Jha, P., & Peto, R. (2014). Global effects of smoking, of quitting, and of taxing tobacco. *New England Journal of Medicine*, 370(1), 60-68. DOI: [10.1056/NEJMra1308383](https://doi.org/10.1056/NEJMra1308383)
- Jones, A. M., Laporte, A., Rice, N., & Zucchelli, E. (2015). Do public smoking bans have an impact on active smoking? Evidence from the UK. *Health economics*, 24(2), 175-192. <https://doi.org/10.1002/hec.3009>
- Kilic, D., & Ozturk, S. (2014). Gender differences in cigarette consumption in Turkey: Evidence from the Global Adult Tobacco Survey. *Health Policy*, 114(2-3), 207-214. <https://doi.org/10.1016/j.healthpol.2013.05.019>
- Levy, D. T., Mumford, E. A., & Compton, C. (2006). Tobacco control policies and smoking in a population of low education women, 1992–2002. *Journal of Epidemiology & Community Health*, 60(suppl 2), ii20-ii26. <http://dx.doi.org/10.1136/jech.2005.045542>
- Mathers, C. D., & Loncar, D. (2006). Projections of global mortality and burden of disease from 2002 to 2030. *PLoS medicine*, 3(11), e442. <https://doi.org/10.1371/journal.pmed.0030442>
- Murray, C. J., & Lopez, A. D. (1997). Alternative projections of mortality and disability by cause 1990–2020: Global Burden of Disease Study. *The Lancet*, 349(9064), 1498-1504. [https://doi.org/10.1016/S0140-6736\(96\)07492-2](https://doi.org/10.1016/S0140-6736(96)07492-2)
- Organization, W. H., & Control, R. f. I. T. (2008). *WHO report on the global tobacco epidemic, 2008: the MPOWER package*: World Health Organization. [https://books.google.com.tr/books?hl=en&lr=&id=y6YsDwAAQBAJ&oi=fnd&pg=PA7&dq=Organization,+W.+H.,+%26+Control,+R.+f.+I.+T.+\(2008\).+WHO+report+on+the+global+tobacco+epidemic,+2008:+the+MPOWER+package:+World+Health+Organization.&ots=Y5XA5OIueY&sig=Ro_kQwSjvoq4Tc2tzusjILEuhYw&redir_esc=y#v=onepage&q&f=false](https://books.google.com.tr/books?hl=en&lr=&id=y6YsDwAAQBAJ&oi=fnd&pg=PA7&dq=Organization,+W.+H.,+%26+Control,+R.+f.+I.+T.+(2008).+WHO+report+on+the+global+tobacco+epidemic,+2008:+the+MPOWER+package:+World+Health+Organization.&ots=Y5XA5OIueY&sig=Ro_kQwSjvoq4Tc2tzusjILEuhYw&redir_esc=y#v=onepage&q&f=false)
- Pirie, K., Peto, R., Reeves, G. K., Green, J., Beral, V., & Collaborators, M. W. S. (2013). The 21st century hazards of smoking and benefits of stopping: a prospective study of one million women in the UK. *The Lancet*, 381(9861), 133-141. [https://doi.org/10.1016/S0140-6736\(12\)61720-6](https://doi.org/10.1016/S0140-6736(12)61720-6)
- Rosen, L. J., Zucker, D. M., Rosen, B. J., & Connolly, G. N. (2010). Second-hand smoke levels in Israeli bars, pubs and cafes before and after implementation of smoke-free legislation. *European Journal of Public Health*, 21(1), 15-20. <https://doi.org/10.1093/eurpub/ckp243>
- Sargent, R. P., Shepard, R. M., & Glantz, S. A. (2004). Reduced incidence of admissions for myocardial infarction associated with public smoking ban: before and after study. *Bmj*, 328(7446), 977-980. doi: <https://doi.org/10.1136/bmj.38055.715683.55>
- van Beek, K. N., Kuipers, M. A., Lignac, O., & Kunst, A. E. (2018). Smoking in bars in eight European countries in 2010 and 2016: an observational comparative study. *European Journal of Public Health*, 29(1), 159-163. <https://doi.org/10.1093/eurpub/ckv111>
- Verguet, S., Gauvreau, C. L., Mishra, S., MacLennan, M., Murphy, S. M., Brouwer, E. D., . . . Jamison, D. T. (2015). The consequences of tobacco tax on household health and finances in rich and poor smokers in China: an extended cost-effectiveness analysis. *The Lancet Global Health*, 3(4), e206-e216. [https://doi.org/10.1016/S2214-109X\(15\)70095-1](https://doi.org/10.1016/S2214-109X(15)70095-1)
- Wakefield, M. A., Chaloupka, F. J., Kaufman, N. J., Orleans, C. T., Barker, D. C., & Ruel, E. E. (2000). Effect of restrictions on smoking at home, at school, and in public places on teenage smoking: cross sectional study. *Bmj*, 321(7257), 333-337. doi: <https://doi.org/10.1136/bmj.321.7257.333>

- Waldron, I. (1988). Gender and health-related behavior *Health behavior* (pp. 193-208): Springer. https://doi.org/10.1007/978-1-4899-0833-9_11
- Warren, C. W., Erguder, T., Lee, J., Lea, V., Sauer, A. G., Jones, N. R., & Bilir, N. (2012). Effect of policy changes on cigarette sales: the case of Turkey. *The European Journal of Public Health*, 22(5), 712-716. <https://doi.org/10.1093/eurpub/ckr157>
- Wasserman, J., Manning, W. G., Newhouse, J. P., & Winkler, J. D. (1991). The effects of excise taxes and regulations on cigarette smoking. *Journal of health economics*, 10(1), 43-64. [https://doi.org/10.1016/0167-6296\(91\)90016-G](https://doi.org/10.1016/0167-6296(91)90016-G)
- Zablocki, R. W., Edland, S. D., Myers, M. G., Strong, D. R., Hofstetter, C. R., & Al-Delaimy, W. K. (2014). Smoking ban policies and their influence on smoking behaviors among current California smokers: a population-based study. *Preventive medicine*, 59, 73-78. <https://doi.org/10.1016/j.ypmed.2013.11.018>

Hukuk ve İktisat Yaklaşımında Bir İktisatçı: Ronald H. Coase

Ahmet Emrah TAYYAR*

ÖZ

Hukuk ve iktisat yaklaşımının gelişiminde bir iktisatçı olarak Ronald H. Coase'un önemli katkıları bulunmaktadır. Bu önemden dolayı Coase'un metodolojisinin incelenmesi makalenin temel amacını oluşturmaktadır. Bu doğrultuda yazdığı makaleler yardımıyla hukuk ve iktisat bilimleri ile ilgili görüşleri, kendisine yapılan eleştiriler ve dışsallık problemine getirdiği çözüm analiz edilmiştir. Buna göre iktisatta gerçekliğe önem vermesi, matematiksel tekniklerden uzak durması ve ekonomik emperyalizme karşı olması Coase'un metodolojik farklılıklarını göstermektedir. İktisadi sistemlerin çalışma prensibini incelerken hukuksal davalardan yararlanması dışsallık sorunsalına yeni çözüm getirmesini sağlamıştır. Bu paralelde Coase çözümünde her iki tarafın yükümlülüklerine bakılarak devlet düzenlemeleri olmadan tarafların karşılıklı anlaşma yoluyla daha düşük maliyetle dışsallık problemi giderilmektedir. Ancak tarafların karşılıklı anlaşabilme eğiliminde olması için mülkiyet haklarının belirgin olarak tanımlanması gerekmektedir. Dolayısıyla Coase'un metodolojisi iktisadi problemlerin çözümünde hukukun önemli olduğunu vurgulamaktadır.

Anahtar Kelimeler: Coase Teoremi, İşlem Maliyetleri, Hukuk ve İktisat Yaklaşımı, Dışsallık.

JEL Sınıflandırması: B31, D23, D62, K00

An Economist In The Law and Economics Approach: Ronald H. Coase

ABSTRACT

Ronald H. Coase has made significant contributions to the development of the Law and economics approach as an economist. For this reason, the main purpose of this article is to examine Coase's methodology. With the help of his articles in this direction, his views on the science of law and economics, Criticisms made to him and his solution to the problem of externality were analyzed. According to this, giving importance to Reality in economics, avoiding mathematical techniques and being against economic imperialism show Coase's methodological differences. Examining the working principle of economic systems to benefit from legal cases has brought a new solution to the problem of externality. In this paralel, the solution of Coase is based on the obligations of both sides and the problems of externality with lower cost are solved by mutual agreement of the parties without state regulations. However, property rights must be clearly defined in order for the parties to tend to agree. Thus, Coase's methodology emphasizes the importance of law in the economic problems.

Key Words: Coase Theorem, Transaction Cost, The Law and Economics Approach, Externality.

JEL Classification: B31, D23, D62, K00

GİRİŞ

Hukuk ve iktisat bilimlerinin ortak çalışma alanı iki farklı yaklaşımı ortaya çıkarmıştır. Bunlardan biri hukukun iktisadi analizi diğeri de hukuk ve

*Dr. Bağımsız Akademisyen, ahemtay@gmail.com, ORCID bilgisi: 0000-0003-2823-1700.

(Makale Gönderim Tarihi: 17.08.2019 / Yayına Kabul Tarihi: 11.06.2020)

DoiNumber: 10.18657/yonveek.605913

Makale Türü: Araştırma Makalesi

iktisat yaklaşımıdır. Yaklaşımlara katkıda bulunan birçok teorisyen(hukukçu ve iktisatçı) olmasına rağmen her iki yaklaşım arasında sınır çizgisini belirleyen bilim adamı Ronald H. Coase'dur. 1960 yılında yayınladığı “*Sosyal Maliyet Problemi(The Problem of Social Cost)*” adlı makalesi hukuk ve iktisat yaklaşımının yeniden yorumlanmasını sağlamıştır. Söz konusu makalenin hem hukuk hem de iktisat bilimlerine önemli katkısı olduğundan Coase'un metodolojisi ve fikirlerinin incelenmesi gerekmektedir. Coase metodolojik açıdan içinde bulunduğu Chicago ekolü iktisatçılarından farklı bir konumda bulunmaktadır. Daha çok Smith ve Marshall gibi geçmişte çığır açan iktisatçıların çalışmalarını teknik detaylarına girmeden analiz ederek bir iktisatçının görevinin iktisadi sistemleri incelemek olduğunu belirtmiştir. Neoklasik anlayış temelli soyut varsayımların ve matematiksel modellemelerin teorilerde kullanımına karşı çıkmıştır. Bunların yerine gerçek hayattan deneyimlenmiş iktisadi olayların nedenleri anlaşılmalı ve çalışılmalıdır. Teorilere gerçeklik kazandırma adına Coase, hukuksal alandaki davalardan faydalanmıştır. Davaları incelemesi ve iktisadi yönden yorumlamasıyla ister istemez kendini hukuk ve iktisat bilimlerinin kesişim kümesinde bulmuştur. Ancak sıra dışı metodolojisinden dolayı iktisatçıların ve davaları etkinlik yönünden bir iktisatçı gözüyle incelemesi nedeniyle hukukçuların eleştirilerine maruz kalmıştır. Ayrıca işlem maliyeti ve zararın karşılıklı niteliği gibi özgün kavramları bilime kazandırmıştır. Bu kavramlar yardımıyla dışsallık problemi çözümünde kullanılan Pigou yaklaşımı yeniden yorumlanarak Coase çözümü ortaya atılmıştır.

Hukuk ve iktisat yaklaşımında önemli bir yere sahip olan Ronald H. Coase'un metodolojisini, dışsallık probleminde olan yaklaşımını ve kendisine yapılan eleştirilere karşı tutumlarını incelemek makalenin temel amacıdır. Ulusal çalışmalar incelendiğinde Coase teoreminin daha çok iktisadi açıdan ele alındığı ve teoreme ilgili hukuksal bağlantılara yer verilmediği görülmektedir. Bu nedenle Coase teoreminin hukuk düzeninin işlerliği ve mülkiyet hakları temelinde yeniden incelenmesi makalenin en büyük katkılarından biridir. Bu paralelde yapılan ulusal çalışmaların sayısı oldukça az olduğu için makalenin ilgili literatüre faydalı olacağı düşünülmektedir. Makale üç bölüme ayrılmıştır. Birinci bölümde hukuk ve iktisat bilimlerinin tarihsel gelişimi üzerinde durularak hukukun iktisadi analizi ile hukuk ve iktisat yaklaşımları arasındaki farklılıklara değinilecektir. İkinci bölümde hukuksal ve iktisadi açıdan Coase'un fikirleri irdelenecektir. Ayrıca bu bölümde metodolojisi, akademik mirası, Coase çözümü ve hukukçularla olan mücadelesi açıklanacaktır. Son bölümde sonuç ve değerlendirme kısmına yer verilecektir.

I. HUKUKUN İKTİSADİ ANALİZİ İLE HUKUK VE İKTİSAT YAKLAŞIMI

İktisat bilimi iktisadi aktörlerin aralarında geçen üretim, tüketim ve dağılım ilişkilerini incelemektedir. İktisadi alanda bulunan aktörlerin aralarındaki ilişkilerin düzenlenmesi ise hukuk bilimiyle mümkün olmaktadır. Özellikle tarafların üretim ve tüketim eylemlerinde ilişkilerin düzenlenmesi açısından mülkiyet haklarının tahsisi hukukla mümkün olmaktadır (Savaş, 1989; Aktan,

2002). Hukuk bilimi oluşturduğu yasalarla toplumun düzenlenmesini hedeflemektedir. Ancak hukuk cephesinde konulan yasaların etkinliğinin fayda-maliyet açısından ölçümü iktisat bilimi araçlarıyla mümkün olmaktadır. Dolayısıyla her iki bilimin birbirine ihtiyaç duyması sonucunda oluşan sentez disiplinler arası alanda başarılı çalışmaların ortaya çıkmasını sağlamıştır (Cole & Grossman, 2005). Ancak hukuk ve iktisat bilimlerinin sentezi yöntem ve analiz farklılıkları içermektedir. Örneğin hukukçular gerçek dünyanın incelenmesi açısından pozitif analizlerde bulunurken iktisatçıların daha çok olması gerekenle ilgili olarak soyut varsayımlara dayanan teoriler kullanmaları bu farklılıklardan birini ifade etmektedir. Ayrıca iktisatçıların analizlerinde ekonometri ve matematiği yoğun kullanmaları hukuk ve iktisat birlikteliğinin gelişimini geciktirmiştir (Cooter & Ulen, 2016). Tüm bu farklılıklara rağmen her iki bilimin birbirlerini amaç ve araç olarak kullanmaları hukukun iktisadi analizi ile hukuk ve iktisat yaklaşımlarını ortaya çıkarmıştır.

Hukuk ve iktisat bilimlerinin birlikteliğinden ortaya çıkan çalışmaların hangi yönden sınıflandırılacağı geniş bir tartışma alanı bulmuştur. Söz konusu çalışmaların ekonominin bir alt dalı, araştırma hareketi veya ayrı bir bilim dalı olarak ele alınması konularında fikirler bulunmaktadır (Lewkowicz, 2018). *Hukuk* ve iktisat yaklaşımı ile hukukun iktisadi analizi eş anlamlı kavramlar gibi görülse de aslında iki farklı alanı temsil etmektedir. Hukukun iktisadi analizinde hukuk cephesinde yapılan yasal düzenlemeler iktisadın kendine özgü araç ve teknikleriyle incelenmektedir (Rowley, 1989). Daha açık bir şekilde söz konusu analizlerin konusu hukuk olup bu konunun incelenmesinde araç olarak iktisattan faydalanılmıştır. Bu alan daha çok hukukun etkinliğinin artırılması ve yasal düzenlemelerin geliştirilmesini hedeflemektedir. İktisadi analiz ve teknikler sonucunda yasal düzenlemeler iktisadi teorilere aykırıysa düzeltilerek verimin artırılması sağlanmaktadır (Porrata-Doria & Grondona, 2016). Hukuk ve iktisat yaklaşımı hukuksal alanda yapılan düzenlemelerin ve alınan kararların ekonomi üzerindeki etkilerini incelemektedir (Mercuro & Medema, 1997). Bu yaklaşımın amacı iktisadi incelemek olup hukukla ilgili düzenlemeler araç niteliğindedir. Özellikle Chicago ekolü kapsamında antitröst yasalarının etkinliğinin incelenmesi açısından mikro iktisadi analizler yapılarak hukuk ve iktisat yaklaşımının gelişimi sağlanmıştır (Salama, 2013; Gelter & Grechenig, 2014).

Hukuk ve iktisat alanında yapılan çalışmaların ne zaman ortaya çıktığı konusunda fikir birliği bulunmamaktadır. Bir görüşe göre 1888 yılında Avrupa’da *Mataja*¹ ve 1840 yılında Amerika’da *Raymond*² tarafından oluşturulan eserlerin toplumsal düzeni sağlamaya yönelik olarak literatürün ilk eserleri olduğu savunulmaktadır (Gelter & Grechenig, 2014; Hovenkamp, 1995). Diğer görüşe göre yaygın olarak Coase’un 1960 yılında yazdığı “*Sosyal Maliyet Problemi*(*The*

¹ Victor Mataja’nın 1888 yılında yazdığı eser olan “*Das Recht des Schadensersatzes Standpunkte der Nationalökonomie*” ceza hukukunun iktisadi analizini içermektedir. Sözü edilen eser Alman Medeni Kanununun hazırlanmasında etkili olmuştur (Gelter & Grechenig, 2014).

² Daniel A. Raymond’a ait olan eserin adı “*Anayasa Hukuku ve Politik İktisat Unsurları*(*The Elements of Constitutional Law and Political Economy*)”dır.

Problem of Social Cost)” adlı makalesinin bu alanda yapılan çalışmalara ışık tuttuğu belirtilmiştir (Landes, 2003). Hukuk ve iktisat yaklaşımı ile hukukun iktisadi analizi arasındaki sınır bu makaleyle belirlenerek 1960 yılı modern hukuk ve iktisat yaklaşımının başladığı yıl olarak kabul edilmektedir. Bu alanda Coase iktisatçılara hukukun önemini ifade ettiğinden ilgili literatürü B.C (*Coase öncesi*) ve A.C (*Coase sonrası*) olmak üzere iki dönemde incelemek gerekmektedir (Stigler, 1992: 456). Sistematik olarak hukuk ve iktisat yaklaşımının tarihselliği iki dalga halinde gelişmiştir. Gelişimin ilk dalgasında Kurumsalcı ve Alman Tarihçi ekollerin katkıları bulunmaktadır. Hukuksal alanda alınan kararların iktisadi nitelik taşıması ve mülkiyet haklarının varlığı alan içerisinde Kurumsalcı yaklaşımın önem kazanmasına yol açmıştır. Buna ilave olarak Alman Tarihçi ekolün anlayışı gereği kurumsal evrimin önemi ve bu önem içerisinde hukuksal düzenin varlığı hukuk ve iktisat yaklaşımının hermenetik olarak ele alınmasını sağlamıştır (Gelter & Grechenig, 2014). Ancak 1930’lu yıllarda Avrupa’da bozulan rejim ve ardından ikinci dünya savaşıyla birlikte literatürle ilgili tartışmaların Amerika’ya taşınmasına neden olmuştur (Mackaay, 2000). Chicago okulunun katkıları yaklaşımın ikinci dalgasını oluşturmaktadır. Özellikle bu dalgada mikro iktisadi açıdan rekabetçi yapıların hukuki analizi yapılmış olup daha çok hukuk ve iktisat yaklaşımının gelişimi sağlanmıştır. 1960’lı yıllarda Coase, Calabresi, Posner ve Becker tarafından yapılan çalışmalar yaklaşımın formel kısmını oluşturmuştur (Backhaus, 2001). Ayrıca Chicago ekolü çıkardığı dergilerle hukuk ve iktisat yaklaşımında belirleyici rol üstlenmiştir³.

Chicago ekolü, hukuk ve iktisat yaklaşımının gelişiminde önemli bir paya sahip olup sırasıyla üç aşama halinde gelişim göstermiştir. Bu aşamalardan ilki Geleneksel Chicago ekolü ve bu ekol kapsamında analizlerini yürüten Yale ekolü, ikincisi İşlem maliyeti ekolü ve üçüncüsü ise Neo-Kurumsal hukuk ve iktisat ekolüdür (Salzberger, 2007). İlk aşamada yer alan Geleneksel Chicago ekolü Simons, Director, Posner, Stigler ve Becker tarafından yapılan çalışmalara dayanmaktadır. Sözü edilen aşamada devletin sınırlı olması varsayımı temelinde fiyat teorisinin hukuk alanına uygulanması hedeflenerek kural ve kurumların önemine vurgu yapılmıştır. Suç, ayrımcılık ve bağımlılık konularında hukuki yaptırımların caydırıcılığı açısından iktisadi analizler yapılarak bu alanda verimin yükseltilmesi hedeflenmiştir. Yale ekolü, Calabresi’nin 1961 yılında yayınladığı “*Haksız Fiil Hukuku ve Risk Dağılımı Üzerine Bazı Düşünceler (Some Thoughts on Risk Distributions and the Law of Torts)*” adlı makalesine dayanmaktadır (Marciano, 2010). Bireylerin kendi çıkarlarını maksimize etmesinin yanında çıkar maksimizasyonunun başkalarının iyiliklerine göre şekillenebileceği bu ekolün temel varsayımlarından birini oluşturmaktadır. Bu varsayımlara dayanılarak caydırıcılık, kaza maliyetleri ve yetersiz tazminat maliyetlerini içeren çalışmalar yürütülmüştür. Chicago ekolünün gelişiminde ikinci aşama olan işlem maliyeti ekolü Coase ve Williamson tarafından oluşturulan eserlere dayanmaktadır

³ Bu dergilerden ilki Aaron Director tarafından 1958 yılında çıkarılmaya başlanan “*Hukuk ve İktisat Dergisi (Journal of Law and Economics)*”, diğeryse Richard Posner tarafından 1972 yılında yayınlanmaya başlanan “*Hukuk Çalışmaları Dergisi (Journal of Legal Studies)*”dir (Landes, 2003).

(Eryılmaz, 2015a: 370). Özellikle bu ekol içerisinde kendine has metodolojik farklılıkları bulunan Coase yenilikçi kavramlarla (işlem maliyetleri ve zararın karşılıklı niteliği) çığır açıcı olmuştur. Coase'un, 1960 yılında yayınladığı "*Sosyal Maliyet Problemi*" adlı makalesi mülkiyet haklarının tahsisi yardımıyla dışsallıktan doğan borcun iktisadi analizinin yeniden yapılmasını sağlamıştır⁴ (Posner, 1975: 760). Chicago ekolünün son aşaması Neo-Kurumsal hukuk ve iktisat ekolünün katkılarını göstermektedir. Bu ekolde hukuk ve iktisat bilimlerinin yanı sıra siyasi, bürokratik unsurların birbirleriyle etkileşimi analiz edilmiştir. Buna göre iktisadi kuralların sözleşmeler yoluyla politik etmenlerden etkilendiği belirtilmiştir (Salzberger, 2007). Neo-Kurumsal hukuk ve iktisat ekolü, Chicago ekolüne geniş bir bakış açısı sağlasa da gelişim süreci içerisinde adından en sık söz ettiren aşama işlem maliyeti ekolü olmuştur.

II. HUKUKİ VE İKTİSADİ AÇIDAN COASE'U ANLAMAK

A. Coase'un Metodolojisi ve Akademik Mirası

Ronald H. Coase'un 1960 yılında yayınlanan "*Sosyal Maliyet Problemi*" adlı makalesi hem hukuk hem de iktisat alanında tüm zamanların en sık alıntılanan makalelerinden biri olmuştur (Cole, 2013). Coase'un entelektüel birikimine bağlı olarak oluşturduğu metodolojisi, önsezileri ve belki de hayatı "*Sosyal Maliyet Problemi*"nin başarısını ifade etmektedir. Dolayısıyla sözü edilen makalenin hitap ettiği hukuk ve iktisat bilimleri açısından çığır açıcı olması ve makaleye bağlı olarak çokça tartışmaların yapılması tesadüf değildir. Bu nedenle Coase'un metodolojisini kavrayabilmek için "*Sosyal Maliyet Problemi*"nden önceki çalışmaların incelenmesi gerekmektedir. Coase, 1937 yılında yayınladığı "*Firmanın Doğası(The Nature of Firm)*" adlı makalesinde firmaların ortaya çıkış nedenlerini incelemesinin yanında Neoklasik ekolün metodolojik anlayışına karşı olduğunu belirtmiştir. Neoklasik ekolün iktisadi teorileri kanıtlamak amacıyla kullandığı yoğun matematik altyapılarını ve ekonometrik analizleri kabul etmemektedir (Coase, 1937). "*Firmanın Doğası*" adlı makalesinde firmaların varlığını matematiksel altyapılar kullanmadan işlem maliyetleri kavramına dayandırması Coase'un metodolojik farklılığının göstergelerinden biridir.

Coase'un metodolojik farklılıklarından biri olan iktisat biliminde matematiğe karşı olmasının nedenleri bulunmaktadır. "*Verilere yeterince işkence yaparsanız, size bildiği her şeyi itiraf eder.*" sözü Coase'un matematikle ilgili test ve analizleri yanıltıcı bulduğunu belirtmektedir (Coase, 1993). Ona göre yüksek teoriler olan ekonometri ve matematik her zaman manipüle edilebilir. Bu nedenle soyut varsayımlara dayanan iktisadi teorilerin yine soyut analizlerle tespit edilmesinin anlamsız olacağını vurgulamaktadır. Bir diğer neden olarak Coase'un eğitim hayatı gösterilebilir. İngiltere'de doğan Coase fiziksel bir engeli olduğu için normal bir okula gidememiştir. Normal eğitimin verildiği okullardan farklı olarak fiziksel engelli okuluna kayıt olmuştur. Ancak bu okulu yöneten organizasyon zihinsel engelli okuluyla aynı müfredatı kullandığı için Coase 10

⁴ Yeniden kelimesinin kullanılmasının nedeni Coase'un, geleneksel Pigou tipi çözümünü geliştirerek farklı bir bakış açısı sunmasından dolayıdır.

yaşına kadar olması gereken eğitimden uzak kalmıştır (Schlafly, 2007; Coase, 1997). Belki de çığır açıcı makaleler yazmak için normal bir eğitime veya yoğun matematik bilgisine gerek yoktu.

Coase'un metodolojik farklılıklarından diğeri ve en önemlisi karatahta ekonomisine (*Blackboard Economy*) karşı olmasıdır. Karatahta ekonomisi olarak adlandırdığı kavramda Coase, matematik kullanımından ziyade iktisat biliminde soyut varsayımların kullanıldığı soyut teorilere gerçeklik katılmaya çalışılmasını eleştirmektedir (Coase, 1988: 19). Gerçeklikten uzak ve soyut varsayımlara dayanan teoriler yerine Coase metodolojik anlayışının bir göstergesi olarak dava çalışmalarını kullanmıştır. Taraflar arasında yaşanan gerçek olayların mahkemede ele alınması iktisat bilimi açısından gerçekliğin bir göstergesidir.

“Hem gerçek dünyada ekonomik uygulamaların ayrıntıları hakkında bilgi edinmek (ekonomi literatüründe büyük ölçüde mevcut olmayan bilgiler) hem de hukukun ekonomi üzerindeki etkisini değerlendirmek için yasal davalar büyük öneme sahiptir. Ekonomik problemleri açıklamak adına yasal davaları kullandım.” (Coase, 1996: 104).

Dolayısıyla *“Sosyal Maliyet Problemi”* makalesinin bu denli popüler olmasının temel nedeni hukuksal açıdan yasalar temelinde deneyimlenmiş olaylara dayanmasıdır. İktisatçıların daha çok fiziksel etmenlerle ilgilenmeleri ve piyasada ticarete konu olan etmenlerin yasal haklar olduğunu görmemeleri Coase tarafından eleştirilmiştir (Coase, 1996). Hukuksal etmenlerin sistematik bir şekilde kullanılması Coase'dan önce Commons'un öncülüğünde kurumsal iktisatçılara aittir. Ancak Coase, kurumsalcı görüşleri çalışmalarında (Firmanın Doğası ve Sosyal Maliyet Problemi) kullandığı işlem maliyeti ve mülkiyet hakları kavramları yardımıyla geliştirmiştir.

Coase'un tüm makaleleri güçlü metodolojik anlayışlar temelinde gelişim göstermiştir. Ancak Coase'un metodolojisi bir ekol çerçevesinden uzak ve şahsi nitelikler taşımaktadır. Metodoloji konusunda katı iktisatçıların bulunduğu Chicago ekolünde yer alırken *“Sosyal Maliyet Problemi”* makalesi popüler olmasına kadar metodolojik anlayışını dikte etmemiştir. Coase'un gözlemlenebilir gerçeklikle ilgilenmesi nedeniyle *Friedman, Becker ve Stigler* gibi Chicago ekolü iktisatçılarından farklı bir konumda olduğu anlaşılmaktadır. 1970'li yılların ortalarından itibaren *“Sosyal Maliyet Problemi”*'nin hukuk ve iktisat disiplinlerinde büyük ölçüde kabul edilmesinden sonra Coase içinde bulunduğu iktisat disiplini hakkında görüşlerini dile getirmiştir (Marciano, 2017). Ayrıca iktisat disipliniinde büyük etkileri bulunan Marshall ve Smith'in görüşlerini analiz etmiştir. Ancak Coase, hem Marshall hem de Smith'in iktisatla ilgili analizlerinde spesifik ve teknik noktalarını tartışmamıştır. Sadece Marshall'ın ve Smith'in açıdan insanın ekonomideki yeri ve ekonominin nasıl incelenmesi konuları üzerinde durmuştur. Buradan aldığı ilhamla Coase kendi çalışmalarını meşrulaştırmıştır (Eryılmaz, 2015b: 528). Bu açıdan Coase'a göre iktisat bilimi, yalnızca insan faaliyetlerinin ekonomik yönünü ele alıp incelemelidir. Böyle bir tanım gereği iktisatçılar analizlerini sadece bu faaliyetlerin incelenmesi açısından sınırlandırması gerekmektedir.

“Kazandığımız ve gelirlerimizi harcadığımız bir iktisadi sistemin çalışmasının incelenmesi bakımından iktisatçıların bir konusu olduğunu düşünüyorum.”(Coase, 1998: 93).

“İktisadi sistemleri inceleyin[...]İktisatçıların çalıştığı alanlar iktisadi sistemi birleştiren sosyal kurumların incelenmesidir: Mal ve hizmetler için firma ve pazarlar, işgücü piyasaları, sermaye piyasaları, bankacılık sistemi ve uluslar arası ticaret ve benzerleri.”(Coase, 1978: 206-207).

Dolayısıyla yukarıdaki açıklamalara bağlı olarak Coase’a göre iktisat biliminin sadece iktisadi sistemlerin araştırılması konularıyla sınırlı olması gerektiği anlaşılmaktadır. Ayrıca bu açıklamalar Coase tarafından belirtilen “*ekonomik emperyalizm*” kavramının tanımlanmasına denk düşmektedir. İktisadın kendini araştırmaktan vazgeçip başka bilimlere doğru yaklaşması Coase’un metodolojik anlayışından uzaktır. Yine iktisadın başka bilimler tarafından araç olarak kullanılması veya başka bilimlerin iktisat bilimi tarafından sömürülmesi süreklilik göstermeyecektir (Coase, 1978). İktisatçılar, başarılı olabilecekleri alan arayışından uzaklaşıp iktisadi sorgulaması gerekmektedir.

Hukuk ve iktisat yaklaşımı açısından önemli bir yere sahip olan Coase’un metodolojisi akademik hayatı boyunca farklı eleştirilere maruz kalmıştır. Coase’a yöneltilen eleştirilerin büyük bir çoğunluğunun hukuk ve nispeten daha az olarak iktisat cephelerinden geldiği görülmektedir. Ancak Coase, makalelerinde hukukçuların alanına müdahale etmediğini ve hukuka olan ilgisinin bir iktisatçı kadar olduğunu belirtmektedir. Özellikle “*Sosyal Maliyet Problemi*” adlı makalesinde Coase, hukuk sisteminin ekonomiyi nasıl etkileyeceğini işlem maliyetlerine dayanarak açıklamış ve hukuksal açıdan daha da ileri analizlerde bulunmamıştır (Coase, 1997; Coase, 1988: 35). İktisatçılar ise gerçeklik algısıyla oluşturulan teorilerin basit ve herkesçe anlaşılabilir yapıda olmaları nedeniyle Coase’u eleştirmiştir. Hatta bazı meslektaşları Coase’un fikirlerinin “*onuncu sınıfa giden bir öğrenci*” tarafından anlaşılabilirliği eleştirilerinde bulunmuştur (Schlafly, 2007). Bilimde yaygın inançlardan biri olan soyut teorilerden ampirik kanıtlara doğru hareketin aksine gerçek olaylardan teorileri elde etme anlayışı Coase’un metodolojik katkılarını ifade etmektedir. Makalelerine bağlı olarak gelişim gösteren Coase teoremi, Coase tarafından altı çizili bir şekilde resmi hale getirilmemiştir. Çok açık olmasa da metodolojisinin bir parçası olarak teorinin okunması ve yorumlanması kısmı okuyucuya bırakılmıştır. Ancak bu durum kendi meslektaşları arasında dahi sıkıntılara yol açmıştır. Formül ve sayısal temellerden uzak 44 sayfalık “*Sosyal Maliyet Problemi*” adlı makalesinin sadece birkaç sayfasının okunması ve bazı iktisatçıların yanlış yorumlanması durumu Coase tarafından eleştirilmiştir⁵. 1966 yılında Stigler “*Fiyat Teorisi(Theory of Price)*” adlı kitabında Coase teoremini daha açık bir şekilde ifade etmiştir. Buna göre Stigler, söz konusu teorinin tam rekabet şartları altında özel ve sosyal maliyetlerin birbirine eşit olacağını ileri sürmüştür (Stigler, 1966: 113).

⁵ Coase, teorisini kanıtlamak için Director’un evinde akşam yemeğinde Friedman, Stigler, Harberger, McGee gibi Chicago ekolünün önde gelen iktisatçılarıyla bir araya gelmiştir. İki saate yakın tartışmanın sonucunda Friedman, Coase’nin haklı olduğunu itiraf etmiştir (Hazlett, 1997).

Dolayısıyla “*Sosyal Maliyet Problemi*”nin yayınlanmasından 6 yıl sonra teorisinin resmileştirilmesi ve özetlenmesi mümkün olmuştur. Bu durum Coase’un metodolojisine bağlı olarak oluşturduğu paradigma değişikliğine iktisatçıların uyum sağlamakta zorlandığını göstermektedir.

Coase, kendine özgü metodolojisinin yanı sıra işlem maliyetleri ve zararın karşılıklı niteliği kavramlarıyla ve mülkiyet haklarının iktisadi yorumu açısından hukuk ve iktisat yaklaşımında devrim yaratmıştır. Bu kavramlardan en önemlisi olan işlem maliyeti kavramı, bilgiyi tedarik etme, pazarlık yapma, kontrol etme ve uygulama açısından sözleşmelerin maliyetlerini ifade etmektedir⁶. Dolayısıyla “*Firmanın Doğası*” adlı makalesinde Coase, firmalar olmadan iktisadi aktörlerin ayrı bir şekilde yaptıkları sözleşmelerin yüksek işlem maliyetine yol açacağını savunmaktadır (Coase, 1937). Bu paralelde işlem maliyetlerini azaltmak için firmalar ortaya çıkmıştır. “*Firmanın Doğası*” makalesinde firma açısından yaptığı analizi genişleterek “*Sosyal Maliyet Problemi*” makalesinde devletin süper bir firma olduğunu belirtmiştir. Tıpkı firmada olduğu gibi kaynakları tahsis etmek için devletin, direktif ve yönlendirmelerinin piyasadaki fiyatlandırma sisteminin yerini aldığı savunmaktadır (Coase, 1960). Dolayısıyla devlet, hukuku kullanarak işlem maliyetlerini azaltıp sosyal ürünlerin değerini arttırmaktadır. Mülkiyet hakları, mülk sahibinin kaynağın kullanılması, şeklini ve içeriğini değiştirmesi, oluşacak kiralardan alınması ve bu hakların başkalarına devredilmesi özgürlüğünü ifade etmektedir. Mülkiyet hakları, yasalara bağlı olarak mal sahibinin kim olduğunun belirlenmesi ve piyasadaki tarafların kiminle işlem yapacağı hakkında fikir vermektedir. Bu kavram açısından Coase, 1959 yılında “*Federal İletişim Komisyonu(The Federal Communications Commission)*” adlı makalesinde radyo frekansı mülkiyet haklarının tahsisi konusunu tartışmıştır. Federal iletişim komisyonunun lisans verirken hukuksal düzenlemelere uymayıp frekansları en yüksek telif hakkı ödeyenlere sattığını ve buna bağlı olarak hukuksal hakların yanlış tanımlandığını ileri sürmüştür (Coase, 1959). Piyasada mülkiyet haklarının sınırı ve kapsamı doğru şekilde tanımlanırsa etkin çözümün kendiliğinden oluşacağını savunmuştur (Hazlett, 1997; Coase, 1996). Son olarak zararın karşılıklı niteliği kavramıyla oluşan dışsallık sürecinde mağdurun yanı sıra zarar verenin yükümlülükleri de dikkate alınmaktadır. Bu sayede Neoklasik anlayışın dışsallıkları içselleştirmesi konusu geliştirilmiştir.

B. Pigou Çözümünden Coase Çözümüne Doğru

Piyasada oluşan dışsallıkların çözüme kavuşturulması açısından yapılan analizlerden biri Coase’dan önce Pigou’ya aittir. Bu analize göre piyasada negatif dışsallığın oluşması durumunda sosyal maliyet ile özel maliyet birbirinden farklılaşmaktadır. Örneğin bir boya üretimi yapan fabrikanın piyasaya iki tür maliyeti bulunmaktadır. Bu maliyetlerden biri olan marjinal özel maliyet(MPC) boya üretiminin fiyatı olup piyasada fiyatlandırılmaktadır. Diğer maliyet tipi olan marjinal dışsal maliyet (MEC) fabrikanın üretimi esnasında oluşturduğu çevre kirliliğini ifade etmektedir. Marjinal dışsal maliyet bir mülkiyet hakkının karşılığı

⁶ Hukuk profesörü Richard Epstein “*işlem maliyeti*” kavramını fizikteki “*sürtünme*” kavramına benzetmiştir (Schlafly, 2007).

olmadığı için fiyatlandırılmamakta ve sonuç olarak piyasa başarısızlığına neden olmaktadır. Ayrıca negatif dışsallık marjinal sosyal maliyetin, marjinal özel maliyetten büyük olmasına ($MSC > MPC$) yol açmaktadır⁷. Pigou oluşan negatif dışsallığın içselleştirilmesi açısından fiyatların marjinal özel maliyet yerine marjinal sosyal maliyete eşit olmasını ($P = MSC$) savunmaktadır. Ancak tüketiciler marjinal özel maliyet kadar tutarı karşıladıkları için marjinal dışsal maliyetin negatif dışsallığı ortaya çıkaran fabrika tarafından karşılanması gerekmektedir (Aslanbeigui ve Medema, 1998). Fabrika, marjinal dışsal maliyeti ödemekte istekli olmayacağından devlet düzenlemesine ihtiyaç duyulmaktadır. Dolayısıyla Pigou çözümünde, devlet piyasada aktif rol üstlenerek negatif dışsallığı yaratan taraftan vergi yoluyla dışsallığı finanse edecektir. Bu yolla negatif dışsallıklar vergilerle piyasa sürecine katılmış olacaktır.

Neoklasik anlayışın bir yansıması olan Pigou çözümü dışsallıkların içselleştirilmesinde uzun süre etkili olmuştur. Ancak Pigou çözümü birtakım tutarsızlıklar içermektedir. İlk olarak Pigou çözümünde dışsallığı yaratan ve dışsallıktan etkilenen tarafların birbirinden bağımsız olduğu varsayılmıştır (Daly & Giertz, 1975). Bu varsayım sonucunda problemin karşılıklı müzakere edilme ihtimali ortadan kalkmaktadır. Ayrıca piyasada oluşan problemin devlet tarafından çözümü düşüncesi liberal anlayışa uymamaktadır. Diğer bir sorun ise oluşan negatif dışsallık tam olarak hesaplanmayabilir. Dolayısıyla tam olarak belirlenemeyen bir dışsallığın devlet tarafından vergiyle içselleştirilmesi piyasa etkinliğini sağlamayacaktır. İlave olarak devletin negatif dışsallık yaratan fabrikadan vergi alması sonucu bu durum fabrikanın toplam maliyetlerini arttıracaktır. Fabrika vergi yükünün bir kısmını veya tamamını fiyat yoluyla tüketicilere yansıtabilir. Dolayısıyla malın tüketicisi hem özel maliyete katılırken aynı zamanda malın dışsal maliyetine katılacağı için gelir dağılımında farklılıklar ortaya çıkacaktır.

Pigou çözümünde taraflar birbirinden bağımsız olarak ele alınmış ve oluşan zararın zarar veren tarafından finanse edilmesi gerekliliği üzerinde durulmuştur. Ancak Coase'a göre zararın karşılıklı niteliği bulunmaktadır. Piyasada oluşan dışsallıktan her iki tarafın sorumluluğu bulunmaktadır. Bu durumu Coase "*Sosyal Maliyet Problemi*" makalesinde şu şekilde açıklamıştır;

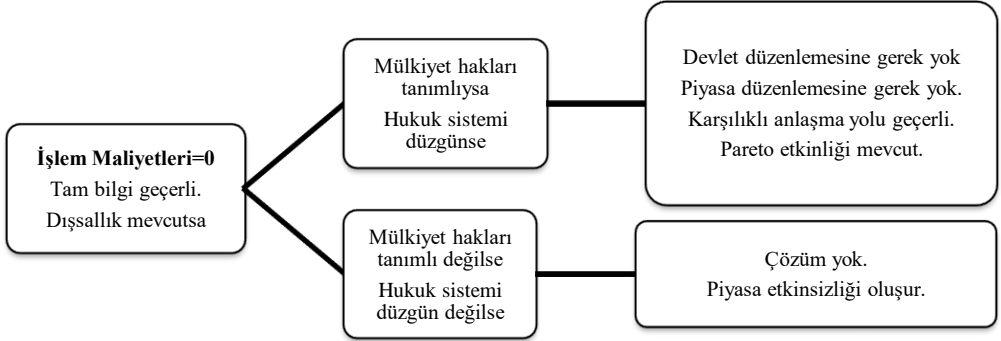
"Eğer A kişisi B kişisine zarar verirse geleneksel yönetime göre başka biri A kişinin sınırlandırılması açısından nasıl devam edileceğini soracaktır. Ancak zararın karşılıklı niteliği varsayımına göre bu yanlış bir sorudur. Çözülmesi gereken esas problem: A kişinin B kişisine zarar vermesine izin verilmeli mi yoksa B kişinin A kişisine zarar vermesine izin verilmeli midir?" (Coase, 1960: 2)

Zararın karşılıklı niteliği kavramında dışsallıktan etkilenen taraf dışsallığa neden olan tarafa göre daha düşük bir maliyetle problemi çözebilme ihtimali barındırmaktadır. Dolayısıyla Coase çözümü daha fazla zararın oluşumunu

⁷ Marjinal sosyal maliyet (MSC), marjinal özel maliyet (MPC) ile marjinal dışsal maliyetin toplamına eşittir. Bu durum ($MSC = MPC + MEC$) eşitliğiyle ifade edilebilir.

engellemektedir. Pigou çözümünde zarara yol açan taraf maliyet ne olursa olsun yükümlülüğü karşılamak zorunda olduğu için dışsallık probleminin çözümü etkin olmamaktadır. Coase çözümü için önemli etmenlerden biri işlem maliyetleridir. İşlem maliyetleri piyasada işlem yapmanın bedeli olup düzgün işleyen piyasa ekonomisinde pozitif işlem maliyetleri bulunmaktadır. Coase kendi teoremini oluşturmadan önce işlem maliyetlerinin sıfır olduğu bir ortam(*Coaseyen dünya*) üzerinde çalışmıştır⁸. Böylelikle dışsallıklarla ilgili problemlerin çözümü açısından pozitif ve normatif yönlü analizlerde bulunmuştur. Sıfır işlem maliyeti şartları altında tarafların anlaşmaya yönelmeleri, pozitif işlem maliyetlerinin olduğu gerçek dünyaya nazaran daha kolaydır. Ancak sıfır işlem maliyetleri olsa bile tarafların anlaşmaya yönelme güdüsünde olması gerekir. Bu güdülerden belki de en önemlisi mülkiyet haklarının tahsisi ve hukuk düzeninin işlerliğidir. Bir boya fabrikasının üretimi sonucunda oluşturduğu hava kirliliği ve bu kirlilikten zarar gören taraf olduğu bir ortamda sorunun çözümü açısından mülkiyet hakkının kime ait olduğu önemlidir. Eğer mülkiyet hakkı tam olarak tanımlanmamışsa taraflar karşılıklı anlaşma yolunu tercih etmeyeceklerdir. Ancak yasal olarak mülkiyet hakkının bir alana tanımlanması ile problemin çözümü sağlanır (Coase, 1959; Coase, 1960). Örneğin mağdurun temiz hava soluma hakkı varsa zarar veren taraf yasal zorunluluktan dolayı mağdurla işbirliğinde bulunacaktır. Coase çözümü aşağıda yer alan Şekil 1 yardımıyla ifade edilebilir.

Şekil 1. İşlem Maliyetleri Sıfırken Coase Teoreminin Geçerliliği



Kaynak: Yazarın kendisi tarafından oluşturulmuştur.

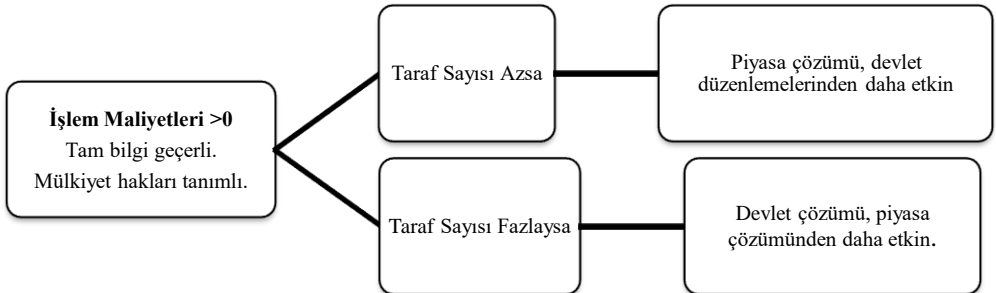
Şekil 1'de işlem maliyetleri sıfır olması varsayımı altında Coase çözümünün geçerliliği analiz edilmiştir. Buna göre dışsallığın olduğu bir ekonomide *eğer işlem maliyetleri sıfırsa, tam bilgi geçerliyse ve mülkiyet hakları tanımlıysa söz konusu dışsallık problemi taraflar arasında müzakere(pazarlık) yoluyla çözüme ulaşır. Elde edilen çözüm Pareto etkin yapıda olup mülkiyet haklarından bağımsızdır (Coase, 1960).* Coase çözümü, Pigou çözümünün aksine taraflar arasına devlet girmeden karşılıklı anlaşma yolunu savunmaktadır. Ancak

⁸ Bazı çalışmalar Coase teoremini işlem maliyetlerinin sıfır olduğu varsayımına dayanarak açıklamaktadır. Ancak Coase çözümü gerçek dünyada işlem maliyetlerinin daima pozitif olduğu varsayımına dayanmaktadır. Coase yaptığı çalışmalarda bu ayrımı net bir şekilde dile getirmese de sıfır işlem maliyeti durumunu Neoklasik anlayışı eleştirmek için kullanmıştır (McCloskey, 1998).

Coase çözümü dışsallığın çözümünde devlet müdahalesinin olmamasının yanı sıra piyasa düzenlemelerinin de olmadığını belirtmektedir. Bu durum metodolojik açıdan Coase çözümünde görünmez el prensibini ifade etmektedir. Bu prensibe göre dışsallıktan etkilenen tarafların kişisel çıkar arayışları toplumun refahını arttıracaktır. Dolayısıyla ortaya çıkan dışsallık, kişisel çıkar arayışının bir sonucu olarak içselleşmektedir (Medema, 2014). Coase çözümü verimlilik ve tarafsızlık(değişmezlik) hipotezleri etrafında şekillenmektedir. Bu hipotezlerden ilki olan verimlilik hipotezine göre dışsallık problemlerinin çözümü her zaman Pareto etkin olacaktır. Yaratılan dışsallık sonucunda oluşan yükümlülüğün değerine bakılmadan topluma en yüksek fayda sağlayacak şekilde anlaşma sağlanacaktır. Tarafsızlık hipotezi dışsallık probleminin mülkiyet haklarına *kimin sahip olduğuna bakılmaksızın* çözüme kavuşturulmasıdır (Acemoğlu, 2002). Bir ekonomide oluşan dışsallıkta mülkiyet haklarının tanımlanması tarafların anlaşma yapmalarını güdülemektedir. Ancak mülkiyet haklarının varlığı anlaşmanın sonucuna etki etmemektedir. Piyasada zarar veren ve mağdur kavramları kalkarak ilgili tarafların durumlarına bakılmadan ekonomideki üretim değeri maksimize edilmeye çalışılmaktadır.

Şekil 1’de diğer bir durum işlem maliyetleri sıfırken Coase çözümünün geçersizliğini göstermektedir. Buna göre işlem maliyetleri sıfır ve taraflar arası tam bilgi şartları geçerliken mülkiyet hakları tanımlanmazsa oluşan dışsallığın çözümü nasıl sağlanacaktır? Mülkiyet haklarının tanımlı olmaması tarafları anlaşmaya teşvik etmediği için karşılıklı anlaşma sağlanamayacaktır. Çözüm sağlanamadığı için verimlilik olmadığından piyasa etkinsizliği oluşacaktır. Bu durum daha çok çevresel kaynakların mülkiyet tanımlamalarında yaşanmaktadır. “*Fabrikanın havayı kirletmesine izin mi verilecek?*” yoksa “*Bireylere temiz hava soluma hakkı mı verilecek?*” sorularının cevaplanması ile Coase çözümü elde edilebilir. Coase çözümünün geçerliliği için mülkiyet haklarının tanımlı olması zorunluluğu hukuksal düzenlemelerin önemini ifade etmektedir.

Şekil 2. İşlem Maliyetleri Pozitifken Dışsallık Probleminin Çözümü



Kaynak: Yazarın kendisi tarafından oluşturulmuştur.

Şekil 2’de işlem maliyetlerinin pozitif olduğu durumda yaşanan dışsallık probleminin çözüm analizi yapılmıştır. Buna göre gerçek dünyada piyasada bir işlem yapmanın maliyeti bulunduğu için işlem maliyetleri pozitifdir. Bir ekonomide ortaya çıkan dışsallık sürecinde tarafların bir araya gelmesi, karar

süreçleri, aralarında bilgi farklılıklarını azaltmak için çabaları ve anlaşma bedelleri işlem maliyetlerinin pozitif olma durumunu açıklamaktadır (Polinsky, 1989). Coase çözümünde zarar veren ve mağdur sayısının farklı iki kişiden oluştuğu belirtilse de gerçek dünyada her iki tarafın sayıca fazla olması durumu geçerli olabilir. Dolayısıyla sadece tarafları bir araya getirmenin işlem maliyeti yüksek olabilir. Bu bilgiler ışığında *işlem maliyetleri pozitifken taraflar arasında tam bilgi şartı geçerli olup mülkiyet hakları tanımlıysa* dışsallık probleminin çözümü taraf sayısına bağlı olarak değişim göstermektedir (Cole & Grossman, 2005). Eğer taraf sayısı azsa, işlem maliyetleri düşük olduğu için piyasa çözümü devlet müdahalesinden daha etkin olacaktır. Dışsallık problemi sürecinde taraf sayısı fazlaysa güçlü birlik oluşturmanın ve her bir bireyle sözleşme yapmanın maliyetleri yüksektir. Nasıl ki işlem maliyetlerini düşürebilmek adına firmalar oluştuysa taraf sayısının fazla olduğu durumda *süper firma* olan devletin süreçte yer alması gerekir (Coase, 1960). Ancak bu noktada devlet müdahalesinin yararlı olabilmesi için yapılacak düzenlemelerin kazanç ve maliyetlerinin karşılaştırılması şarttır. Eğer düzenleme sonucunda elde edilen kazançlar, maliyetlerden büyük olursa devlet çözümü anlamlı olacaktır (Coase, 1992).

C. Coase'un Hukukçularla Olan Mücadelesi

İktisadi alanda kendi metodolojisiyle diğer iktisatçılardan farklılaşan Coase, eserlerinde hukukçularla olan (Posner ve Simpson) mücadelesini anlatmıştır (Coase, 1993; Coase, 1996). Her iki yaklaşım açısından yapılan tartışmaların en çetin ve seviyeli olanı Coase ile Posner arasında geçmiştir. Posner bir yargıç olmasının yanı sıra hem niceliksel hem de niteliksel yönden yazdığı makalelerle üretken bir yazar olarak bilinmektedir. Akademik alandaki başarısından dolayı önce Stanford Üniversitesinde daha sonra 1970'li yılların başında Chicago Üniversitesinde hukuk profesörü olarak çalışması tesadüf değildir. Posner'in çalışmaları kronolojik açıdan 1970 öncesi ve sonrası olmak üzere sınıflandırılabilir. Posner her ne kadar hukukun iktisadi analizi yaklaşımında çalışmalar yaptığını öne sürse de ilk dönem eserleri bu sınıflandırmaya girmemektedir. Özellikle Posner'in 1970'li yılların başına kadar yaptığı çalışmalarda antitröst yasalarını, rekabetçi olmayan pazar yapılarını ve bunların düzenlenmesinde kullanılabilecek yasal kuralların etkinliklerini incelemektedir (Harnay & Marciano, 2009). Dolayısıyla hukuk ve iktisat yaklaşımının tam olarak hangi konularla ilgilendiği açısından belirsizliğin olduğu görülmektedir. Bu belirsizliğin temel nedenleri olarak "*Sosyal Maliyet Problemi*"nin daha sonradan popüler olması ve Coase'un metodolojisinin kabul görmemesi şeklinde sayılabilir. Posner, Coase'un metodolojisine karşı olduğunu 1993 yılında yayınladığı makalesinde şu şekilde açıklamaktadır;

"Coase açısından memnuniyetsizliğim temel olarak ekonomik teorisinin kendisiyle değil nasıl kullanıldığı ile ilgilidir. Bu durum sanki bir vücut olmadan kan dolaşımını incelemeye benziyor."(Posner, 1993: 196).

Coase'un "*Sosyal Maliyet Problemi*" adlı makalesi hukuk bilimi üzerinde büyük bir etkiye sahiptir. Ancak Coase sözü edilen makaleyi iktisatçılara yönelik oluşturduğunu ve makalenin hukukçular tarafından bu kadar dikkate alınacağını

beklemediğini ifade etmiştir (Coase, 1996). İktisadi sistemin çalışma prensibini incelerken *sıfır ve pozitif işlem maliyetlerinin varlığında hukukun ekonomi üzerinde etkisinin olduğunu* tespit etmiştir. Coase'un da belirttiği üzere hukuk ve iktisat yaklaşımı açısından iki görüş bulunmaktadır. Bu görüşler birbirinden keskin bir şekilde farklılık gösteren Coaseyen ve Posneryen görüşlerdir. Coaseyen görüş dar ekonomi anlayışa sahip olup piyasa dışı kurumların ekonomiye olan etkilerini analiz dışı tutmaktadır. Kurumsal yapıların nasıl çalıştığı ayrı uzmanlık bilgisi içerdiği için bu konudaki analizler ilgili disipline bırakılması gerekmektedir (Coase, 1978: 208). Posneryen görüş ise ekonominin bir konudan çok sorgulama yöntemi olduğunu belirten daha geniş bir anlayışa sahiptir. Sosyal yapılar içselleştirilerek bireysel tercihlerin nedenlerini sorgulamada iktisadi yöntemler kullanılabileceği savunulmaktadır (Posner, 1975: 759). Posneryen görüş geniş perspektiften analizlerini yaparken Neoklasik modellere dayanan matematiksel altyapılardan faydalanmaktadır. Dolayısıyla “*Sosyal Maliyet Problemi*” ile birlikte hukuk ve iktisat yaklaşımı ile hukukun ekonomik analizinin birbirinden farklı olduğu anlaşılmıştır. Bu makaleyle birlikte hukuk ve iktisat yaklaşımı yeni veya modern olarak isimlendirilmiş olup Posner'in katkılarıyla birlikte hukukun ekonomik analizi gelişim göstermiştir (Marciano, 2011). Manne (1993) çalışmasında bu durumu şu şekilde ifade etmiştir;

“Sosyal Maliyet Problemi[...]diğer tüm çalışmalardan farklı olarak hukukun ekonomik analizi için paradigma tarzını oluşturmuştur. Bu makaleden önce, hukuk ve iktisat yaklaşımı farklı stil ve metodolojilere sahip yasalarla ilgili ekonomi makalelerinden oluşan bir alandan ibaretti.”(Manne, 1993).

Coase'un hukukçularla olan mücadelesi hukuk tarihçisi Brian Simpson ile yaşadığı tartışmalarla devam etmiştir. Bilindiği üzere Coase, soyut varsayımlara dayanan modeller yerine gerçeklikten yana olan hukuksal davaları incelemiştir. Bu davalardan biri kendi teoremi hakkında analizlerini yürüttüğü ve tespitlerde bulunduğu *Sturges / Bridgman davasıdır*⁹. Coase, dar kapsamlı yürüttüğü iktisadi analizlerinde hukuk alanına katkıda bulunmayı hedeflemediğini ve hukuk literatürü açısından bilgi seviyesinin az olduğunu kabul etmektedir. Ancak kendi teorisini anlayamayan hukukçuları (başta Simpson olmak üzere) eleştirmektedir.

“Son 35 yılda hukukun ekonomik analizi açısından çalışmalarımın referanslarına rağmen hiçbir zaman katkıda bulunmadım. Richard Posner, hukukun ekonomik analizi konusunda yaptığım eleştirilerden hep bahsetmiştir. Ancak bu konunun tartışılmasında niyetsiz oluşumun temel nedeni hukuk sisteminin ayrıntılı çalışması konusundaki bilgi eksikliğimin ve hukuksal literatür hakkındaki çok yüzeysel bilgimin bir sonucudur. Bu bilgi eksikliğini itiraf ediyorum. Ancak bir insanın bilmediği bir alan üzerinde yazı yazmaması bir erdemdir. Keşke Profesör Brian Simpson da bu konuda hassas olsaydı. Simpson,

⁹ 1879 tarihli bu davada Sturges davacı ve Bridgman ise davalıdır. Doktor olan Sturges, Wimpole caddesinde ve şekerlemeci olan Bridgman, Wigmore caddesinde ikamet etmektedir. 20 yıldır üretim yapan Bridgman'a çok yakın mesafede Sturges muayenehane açmıştır. Ancak Sturges, üretim esnasında çok sestem dolayı doktorluk mesleğini yürütememektedir. Sturges, gürültüden rahatsız olduğu için bu davayı açmak zorunda kalmıştır. Mahkeme oybirliği ile rahatsızlığın giderilemeyeceğine karar vermiştir (11 Ch. D 852 1879).

iktisat hakkında tarihçi ve hukukçu açısından yazılar yazıyor. Yazılarının kendi konumum ve teorilerimle ilgili yanlış anlamaları içermesi şaşırtıcı değildir. (Coase, 1996: 105).

Sturges ve Bridgman davası, hukuki içeriğinden öte mülkiyet haklarının tahsisi açısından önemlidir. Gerçekten de davada iktisatçıların dikkate alacağı tek önemli konu Wimpole caddesinin konut caddesi ve Wigmore caddesinin ise ticari bir cadde olduğudur (Coase, 1996). Davanın kendisi işlem maliyetlerinin pozitif olduğunun bir göstergesidir. İşlem maliyetlerinin pozitif olduğu bir ortamda mülkiyet haklarının tahsisi üretkenliği en yüksek düzeye çıkaracak şekilde tasarlanmalıdır. Ancak Simpson ise tarafların kendi haklarını piyasaya sürmek istemeyeceğini savunmaktadır. Eğer anlaşmazlık varsa bu zararın karşılıklı niteliğinden dolayıdır. Bu noktada birkaç ihtimal üzerinde durulmalıdır. *Sturges'in doktorluk mesleğini yürütmesine karşı olarak Bridgman'ın şekerleme fabrikası kapatılmalı mıdır? Bridgman'ın şekerleme üretimine karşı olarak Sturges'in muayenehanesi mi kapatılmalı yoksa gürültünün azaltılması açısından önlemler üzerinde mi durulmalıdır?* Bu sorular piyasadan da öte taraflar arasında üretimi maksimize edecek şekilde cevaplanması gerekmektedir (Coase, 1996).

Coase teoreminin hukuksal açıdan doğru tanımı Chicago federal hâkimi Milton I. Shadur tarafından yapılmıştır. *Taraflar eylemlerinde hukukun üstünlüğünü bildiği sürece ortaya çıkan ekonomik sonuç hukukun bu sorunu nasıl çözdüğünden bağımsız olarak gelişir.* Daha açık bir şekilde yasalar zengin veya fakir bir insana bir hak verirse bu hakka bağlı olarak yapılacak bir pazarlıkta ekonomik faaliyetler aynı olacaktır (Schlafly, 2007). Hâkim Shadur'un belirttiği üzere esas vurgulanacak nokta hukuk üstünlüğü yoluyla tarafların pazarlığa girişmeleridir. Coase teoremi hukukçulara ekonomik verimliliği artırma konusunda bir görev yüklemektedir.

“Aklımda olanı fark etmiş olsaydı Simpson'un aşağıdaki gibi sakıncalı ifadelerde bulunacağına inanmıyorum. Mahkemelerin vereceği kararların ekonomik sonuçlarını anlamaları ve yasal pozisyonlarda belirsizlik yaratmadan hızlı bir şekilde bu sonuçları dikkate almaları isteniyor.” (Coase, 1996: 105).

Coase, Simpson'un esas eleştirilerinin kendi eserlerinde Pigou çözümüne getirdiği yorumlardan kaynaklandığını düşünmektedir. Simpson, Coase'u eleştirmek üzere Pigou'nun eserlerini ve ilginç bir şekilde biyografik özelliklerini kullansa da Coase bu durumu anlamlandıramadığını ifade etmektedir (Coase, 1996). Pigou, demiryolu kıvılcımları örneğinde oluşan negatif dışsallığın özel ve sosyal üretimi farklılaştığını doğru olarak yorumlamıştır. Ancak Coase, tarafların yasal konumları hakkında bilgi vermediği için Pigou çözümünün eksik bir çözüm olduğunu savunmaktadır. Tüm bunlara ilave olarak Simpson, Coase'un tüm eserlerinde *devlet müdahalesiyle ilgili derin şüpheciğin olduğunu* belirtmiştir. Coase ise entelektüel kariyerine bir sosyalist olarak başladığını ve son sınıfta Arnold Plant'ın verdiği seminerle birlikte düşüncelerinin değiştiğini söylemektedir. Profesör Plant'ın verdiği bu seminer herhangi teorik dersten öte görünmez el üzerine tartışmaları içermektedir (Schlafly, 2007). Seminerlerin etkisiyle devlet müdahalesi hakkında görüşleri değişen Coase, gerçek dünyada

düzenin nasıl işlediğini görebilmek için İngiltere’de kamulaştırma konularını araştırmıştır. Posta servisi özelinde belediye hizmetlerini ve yapılan kamulaştırmaların ekonomik etkilerini incelemiştir. Kamulaştırmanın düşündüğü şekilde ekonomik anlamda her zaman olumlu sonuçlarının olmadığını öğrenmiştir (Hazlett, 1997). İngiltere’den Amerika Birleşik Devletlerine geldiğinde konu hakkında çok az bilgisinin olduğunu fark ederek devlet müdahalelerini desteklemeye devam etmiştir. Ancak Coase, hukuk ve iktisat alanında yapılan çalışmalarla düşüncelerinin daha da farklılaştığını belirtmiştir. Coase’a göre esas önemli olan *devlet müdahalesinin durumu ne zaman iyileştireceğini tespit etmektir* (Coase, 1996). Bu nedenle Coase’un devlet eylemleriyle ilgili genel şüphelerinin olduğunu söylemek yanlıştır.

SONUÇ

Hukuk ve iktisat bilimlerinin kesişim kümesinde ortak çalışma alanı olarak hukukun iktisadi analizi ile hukuk ve iktisat yaklaşımı yer almaktadır. Sözü edilen yaklaşımlar hukuk-iktisat bilimlerini araç ve amaç yönünden kullanımı bakımından farklılaşmaktadır. Hukuksal açıdan toplumu düzenleyen yasaların iktisadi araçlar yardımıyla etkinlik seviyelerinin ölçümü hukukun iktisadi analizi kapsamında yapılmaktadır. Dolayısıyla bu analizde amaç hukukun incelenmesi iken araç iktisadın yöntem ve tekniklerinin kullanılmasıdır. Hukuk ve iktisat yaklaşımı hukuksal arenada alınan kararların iktisat üzerindeki etkilerini araştırmayı hedeflemektedir. Hukuk ve iktisat yaklaşımında amaç iktisadın incelenmesi olup araç ise hukuksal düzenlemelerdir. Coase’un 1960 yılında yayınladığı “*Sosyal Maliyet Problemi*” adlı makalesiyle hukuk ve iktisat yaklaşımı ile hukukun iktisadi analizi arasındaki sınır belirlenip farklılaşmanın boyutu açıklanmıştır. Aynı zamanda bu makaleyle birlikte 1960 yılı modern hukuk ve iktisat yaklaşımının başlangıcı olarak kabul edilmektedir.

Hukuk ve iktisat bilimlerine olan katkısı bakımından “*Sosyal Maliyet Problemi*”nin önemi büyük olduğu için Coase’un fikirleri ve iktisatla ilgili metodolojisinin incelenmesi gerekmektedir. “*Sosyal Maliyet Problemi*”nin çığır açıcı etkiler yaratması önceki makalelerinden(Firmanın Doğası, Federal İletişim Komisyonu) elde ettiği birikim, kendine özgü kavramları ve Neoklasik düzene karşı gelen metodolojisinden kaynaklanmaktadır. Coase, iktisatta yapılan çalışmalarda yoğun matematik altyapılarının kullanımını ve teorilerin soyut varsayımlara dayandırılmasını kabul etmemektedir. Bunun yerine günlük hayatta yaşanan gerçek olaylardan esinlenilmesi gerektiğini belirterek analizlerinde hukuksal davalardan faydalanmıştır. Ancak hukuksal süreçle ilgili yaptığı iktisadi yorumlar bazı hukuk teorisyenleri tarafından eleştirilmiştir. Coase amacının sürekli olarak iktisadın araştırılması olduğunu vurgulayarak bir iktisatçının görevinin iktisadi sistemlerin nasıl işlediğini incelemek olduğunu belirtmiştir. Bu açıdan iktisadın başka bilimlere doğru evrilmesi Coase’un metodolojisine aykırı bir durumdur. Kendi metodolojik çizgisine ilave olarak işlem maliyetleri ve zararın karşılıklı niteliği gibi yenilikçi kavramları iktisada kazandırmasıyla bilinmektedir. Buna göre işlem maliyeti bir piyasada işlem yapmanın bedelidir. Bu bedel bir ekonomik faaliyeti gerçekleştirmek için yapılan eylemleri(araştırma,

karar alma ve uygulama) kapsamaktadır. Zararın karşılıklı niteliği kavramı bir dışsallık ilişkisinde tarafların birbirinden bağımsız olmadığını ve her iki taraf açısından(zarar veren-mağdur) yükümlülüklerin durumuna bakılması gerektiğini vurgulamaktadır. Özellikle geliştirdiği bu iki kavramın etkisiyle Coase, dışsallık probleminde Pigou çözümünün yeniden yorumlanmasını sağlamıştır.

Dışsallıkların içselleştirilmesinde kabul gören ilk yorum Pigou çözümüdür. Buna göre ekonomide negatif dışsallığın yaşanmasıyla sosyal maliyet ile özel maliyet birbirinden farklılaşmaktadır. Bu farklılaşmayı yok edebilmek için devletin aktif rol üstlenmesi gerekmektedir. Devletin düzenleyici rolü zarar veren taraftan vergi yoluyla dışsallığın finansmanını sağlamasıdır. Ancak dışsallık probleminde tarafların birbirinden bağımsız sayılmaları, sadece zarar veren açısından probleme bakılması, mülkiyet hakları tahsisine dikkat edilmemesi ve oluşan yükümlülüğün düzenleyici rolü olan devlet tarafından tam olarak hesaplanamaması Pigou çözümünün eksikliklerini ifade etmektedir. Bu eleştirilere ilave olarak Coase farklı kavramlarla Pigou çözümünün gelişimini sağlamıştır. Zararın karşılıklı niteliği, dışsallıkların piyasa yoluyla çözülmesi, işlem maliyetlerinin var olup olmaması, mülkiyet haklarının tanımlanması ve tam bilginin geçerliliği dışsallık probleminde Coase çözümünün katkılarını göstermektedir. Pigou çözümünün aksine Coase çözümünde zararın karşılıklı niteliğinden dolayı taraflar birbirinden bağımsız değildir. Dolayısıyla dışsallık sürecinde her iki tarafın sorumluluğunun değerlendirilmesi gerekmektedir. Zararın karşılıklı niteliği sayesinde daha düşük maliyetle dışsallık problemi çözüme kavuşturulmaktadır. Bunun yanı sıra Coase çözümünde işlem maliyetlerinin varlığı önemlidir. Sıfır işlem maliyetleri altında tarafların anlaşmaya yönelmeleri pozitif işlem maliyetlerinin olduğu gerçek dünyaya göre daha kolaydır. Ancak piyasada sıfır işlem maliyeti olsa bile tarafların karşılıklı anlaşabilme eğiliminde olması mülkiyet haklarının taraflar açısından tanımlanmasına ve hukuk düzeninin sistematik olmasına bağlıdır. Örneğin zarar veren ve mağdurun olduğu bir dışsallık sürecinde mülkiyet hakkının hangi taraf açısından tahsis edildiği önemlidir. Eğer mülkiyet hakkı belirlenmemişse tarafların karşılıklı anlaşma eğiliminde olması beklenmemelidir. Dolayısıyla hukuk sisteminin mülkiyet haklarını doğru ve eksiksiz bir şekilde tanımladığı ülkelerde tarafların karşılıklı anlaşmalar yoluyla ekonomideki üretkenliği arttıracığı söylenebilir.

KAYNAKÇA

- Acemoğlu, D. (2002). Why Not a Political Coase Theorem?. *Social Conflict, Commitment and Politics, NBER Working Paper*, No. 9377.
- Aktan, C. C. (2002). **Anayasal İktisat**. Ankara: Siyasal Kitabevi.
- Aslanbeigui, N. and Medema, S. (1998). Beyond the Dark Clouds: Pigou and Coase on Social Cost. *History of Political Economy*, 30(4), 601-625.
- Backhaus, J. G. (2001). Economic Principles of Constitutions: An Economic Analysis of Constitutional Law. *The Independent Institute*, Working Paper No. 40.
- Cameron, A. (1995). Coase on Law and Economics. Mimeo, <https://pdfs.semanticscholar.org/e3f8/0d097342f6abb416d7511b8842f74d50f920.pdf>, Erişim Tarihi: 06.04.2019.

- Coase, R. H. (1937). The Nature of the Firm. *Economica*, New Series, Vol. 4, No. 16, 386-405.
- Coase, R. H. (1959). The Federal Communications Commission. *The Journal Of Law and Economics*, Vol. 2, 1-40.
- Coase, R. H. (1960). The Problem of Social Cost. *Journal of Law and Economics*, Vol. 3, 1-44.
- Coase, R. H. (1978). Economics and Contiguous Disciplines. *The Journal of Legal Studies*, Vol. 7, No.2, 201-211.
- Coase, R. H. (1988). The Nature of the Firm: Influence, *Journal of Law. Economics and Organization*, Vol.4, No.1, 33-47.
- Coase, R. H. (1992). The Institutional Structure of Production. *The American Economic Review*, 82(4), 713-719.
- Coase, R. H. (1993). Law and Economics at Chicago. *The Journal of Law and Economics*, 36(1), 239-254.
- Coase, R. H. (1996). Law and Economics and A. W. Brian Simpson. *The Journal of Legal Studies*, 25(1), 103-119.
- Coase, R. H. (1997). Biography of Ronald H. Coase. *In: Nobel Lectures in Economic Sciences (1991-1995)*, Edited by Torsten Persson, 3-20, Singapore: World Scientific Publishing Co.
- Coase, R. H. (1998). The New Institutional Economics. *American Economic Review*, 88(2), 72-74.
- Cole, D. H. and Grossman, P. Z. (2005). **Principles of Law and Economics**. New Jersey: Pearson-Prentice Hall.
- Cooter, R. and Ulen, T. (2016). **Law and Economics**. 6. Edition, Berkeley Law Books, <http://scholarship.law.berkeley.edu/books/2>, Erişim Tarihi: 5.01.2019.
- Daly, G. and Giertz, F. (1975). Externalities, Extortion and Efficiency. *The American Economic Review*, 65(5), 997-1001.
- Ersel, H. (2013). Ronald Coase ve İktisatta Dışsallık Sorunu. *İktisat ve Toplum Dergisi*, Sayı 36, 43-48.
- Eryılmaz, F. (2015a). An Economic View on Politics: Public Choice Theory. *Turkey at the Beginning of 21st Century: Past and Present*, Bulgaria: Sofia University St. Kliment Ohridski Publishing, 367- 381.
- Eryılmaz, F. (2015b). The Effects of Elections on Turkish Economy: Evidence from Money Supply. *Turkey at the Beginning of 21st Century: Past and Present*, Bulgaria: Sofia University St. Kliment Ohridski Publishing, 520- 531.
- Friedman, D. (2000). **Law's Order: An Economic Account**. New York: Princeton University Press.
- Gelter, M. and Grechenig, K. (2014). History of Law and Economics. *Preprints of the Max Planck Institute for Research on Collective Goods*, Bonn 2014/5, 1-10.
- Harnay, S. and Marciano, A. (2009). Posner, Economics and the Law: From Law and Economics to an Economic Analysis of Law. *Journal of the History of Economic Thought*, 31(2), 215-232.
- Hazlett, T. (1997). Looking for Results: An Interview with Ronald Coase. From the January 1997 Issue, <https://reason.com/1997/01/01/looking-for-results/>, Erişim Tarihi: 06.04.2019.
- Hovenkamp, H. (1990). The First Great Law and Economics Movement. *Stanford Law Review*, 42(4), 993-1058.
- Hovenkamp, H. (1995). Law and Economics in the United States: A Brief Historical Survey. *Cambridge Journal of Economics*, No. 19, 331-352.
- Landes, W. M. (2003). The Empirical Side of Law and Economics. *The University of Chicago Law Review*, Vol.70, No.1, Centennial Tribute Essays, 167-180.
- Lewkowicz, J. (2018). What is Law and Economics and How Could It Have Contributed to Preventing the Global Crisis?. *Entrepreneurial Business and Economics Review*, 6(3), 89-101.
- Mackaay, E. (2000). **History of Law and Economics**. Encyclopedia of Law and Economics, Vol. 1, UK: Edward Elgar Publishing, Cheltenham.
- Manne, H. G. (1993). An Intellectual History of the George Mason University School of Law. *Law and Economics Center*, <https://www.law.gmu.edu/about/history>, Erişim Tarihi: 06.04.2019.

- Marciano, A. (2010). Calabresi, “Law and Economics” and The Coase Theorem. *ICER Working Paper Series*, Paper No. 26/2010.
- Marciano, A. (2011). Ronald Coase, “The Problem of Social Cost” and The Coase Theorem: An Anniversary Celebration. *European Journal of Law and Economics*, 31(1), 1-9.
- Marciano, A. (2017). Ronald H. Coase (1910-2013). *SSRN Paper*, <https://ssrn.com/abstract=3113241>, Erişim Tarihi: 06.04.2019.
- McCloskey, D. (1998). Other Things Equal: The So-Called Coase Theorem. *Eastern Economic Journal*, 24(3), 367-371.
- Medema, S. (2014). Debating Law’s Irrelevance: Legal Scholarship and the Coase Theorem in the 1960s. *Texas A-M Law Review*, Vol 2, Issue 2, 159-213.
- Mercurio, M. and Medema, S. G. (1997). **Economics and the Law**. Princeton: Princeton University Press.
- Polinsky, M. (1989). **An Introduction to Law and Economics**, Boston: Little Brown and Co .
- Porrata-Doria, R. and Grondona, M. (2016). Guido Calabresi’s The Future of Law and Economics. *The Italian Law Journal*, Vol.02, No.02, 523-534.
- Posner, R. A. (1975). The Economic Approach to the Law. *Texas Law Review*, No.53, 757-782.
- Posner, R. A. (1993). Ronald Coase and Methodology. *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 7, No.4, 195-210
- Rowley, C. K. (1989). Public Choice and Economic Analysis of Law. N. Mercurio(Ed.), *Law and Economics içinde*, Boston: Kluwer Academic Publishers, 123-173.
- Salama, B. (2013). The Art of Law and Macroeconomics, *DIREITO GV Research Paper Series – Legal Studies*, Paper No.73.
- Salzberger, Eli M. (2007). The Economic Analysis of Law – The Dominant Methodology for Legal Research?. *University of Haifa Faculty of Law Legal Studies*, Research Paper No. 1044382.
- Savaş, Vural F. (1989). **Anayasal İktisat**, İstanbul: Avcıol Basım Yayın.
- Schlafly, A. L. (2007). The Coase Theorem: The Greatest Economic Insight of the 20th Century. *Journal of American Physicians and Surgeons*, No: 12, 45-47.
- Stigler, G; (1966). **The Theory of Price**. New York: Macmillan Library Reference.
- Stigler, G. J. (1992). Law or Economics?. *The Journal of Law and Economics*, 35(2), 455-468.

SUMMARY

Economic science examines the relations between production, consumption and distribution of economic actors. The arrangement of the relations between the actors in the economic field is made possible by the science of law. The allocation of property rights is regulated by law, particularly in terms of regulating relations in the production and consumption activities of the parties. Legal science aims to regulate society through the laws it creates. However, it is possible to measure the effectiveness of the laws established on the legal front in terms of cost-benefit by means of economic science tools. Therefore, the synthesis of the two sciences in need of each other has led to the emergence of successful studies in the interdisciplinary field. As a result of the association of both sciences, the approach of law and economics and the economic analysis of law have emerged. Although the law and economics approach and the economic analysis of law are seen as synonymous concepts, they actually represent two different areas. In the economic analysis of law, the legal arrangements made on the legal front are examined with the unique tools and techniques of economics. This area aims more at increasing the effectiveness of law and improving legal regulations. The legal and economic approach examines the effects of legal regulations and decisions on the economy. The boundary between both

approaches was determined by Coase's article "The Problem of Social Cost", written in 1960.

Coase's article "The Problem of Social Cost" is of great importance in both law and economics. The reason for this importance comes from the fact that in his paper he can combine the sciences of law and economics and reflect his own unique methodology. The failure of the Neoclassical school to accept the intensive mathematical infrastructures and econometric analyses used to prove economic theories demonstrates Coase's methodological differences. He criticizes the use of heavy mathematics in economics as well as the realization of abstract theories. For this reason, he used case studies instead of theories based on abstract assumptions that were far from reality. Case studies included an analysis of the events experienced from the legal point of view. In this context, Coase stresses that the science of economics should only examine the economic aspect of human activity. Economic science should be prepared to study economics by defending the concept of economic imperialism. In this respect, Coase argues that theories must be created based on real events.

On the basis of the Neoclassical approach, Pigou solution has long been effective in solving the externality problem. In the Pigou solution, the parties were dealt with independently of each other and it was emphasized that the damage caused must be financed by the person who caused the damage. However, according to this view, the possibility of mutual negotiation of the externality problem is eliminated. According to Coase, the mutual nature of the damage exists. In the process of externality in the market, both sides have responsibility. In the concept of mutual nature of damage, the party affected by externality has the possibility of solving the problem at a lower cost than the party causing externality. Therefore, the Coase solution prevents further damage. The solution of the externality problem is not effective because the party causing the loss in the Pigou solution has to meet the obligation regardless of the cost. Before Coase created his own theorem, he worked on an environment (Coasean World) in which transaction costs were zero. Under the terms of zero transaction costs, it is easier for the parties to move towards an agreement than in the real world where there are positive transaction costs. But even with zero transaction costs, the parties need to be motivated to move toward an agreement. Perhaps the most important of these motives is the allocation of property rights and the functioning of the legal order. If the property rights are not fully defined, the parties will not prefer mutual agreement. The solution of the problem is provided by legally defining the property right in a field. Therefore, it can be said that in countries where the legal system defines property rights accurately and completely, the parties will increase productivity in the economy through mutual agreements.

Kurumsal Kimlik Oluşturmada Kurumsal İmaj Algısının Rolü: Örgüt Kültürünün Aracılık Etkisi

Berat ÇİÇEK*

Vedat ALMALI**

ÖZ

Bu çalışmada kurumsal bir kimlik oluşturabilme çabası için kurumsal imaj algısının önemi ve kurumsal kimlik ile kurumsal imaj ilişkisinde örgüt kültürünün aracılık etkisinin tespit edilmesi amaçlanmıştır. Bu amaç doğrultusunda yüksek öğretim kurumlarının iç paydaşlarının kurumsal imaj, kurumsal kimlik ve örgüt kültürü algılarının ortaya konulmasına yönelik nicel bir araştırma yapılmıştır. Araştırmaya veri toplamak için Muş Alparslan Üniversitesi'nin iç paydaşlarına bir anket çalışması uygulanmıştır. Elde edilen veriler yapısal eşitlik modellemesine göre dizayn edilen araştırma modeliyle analiz edilmiştir. Analizler sonucunda elde edilen bulgulara göre, kurumsal kimliğin inşasında kurumsal imaj algısının önemli bir yere sahip olduğu ve bu ilişkiye örgüt kültürünün aracılık etkisi gösterdiği sonucuna ulaşılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Kurumsal Kimlik, Kurumsal İmaj, Örgüt Kültürü, Yükseköğretim Kurumları, Yapısal Eşitlik Modeli

JEL Sınıflandırması: M10, M14, M54

Role of Corporate Image Perception in Corporate Identity Creation: Mediating Effect of Organizational Culture

ABSTRACT

In this study, it is aimed to determine the importance of corporate image perception and the mediating effect of organizational culture on the relationship between corporate identity and corporate image. To this end, quantitative research has been carried out in order to reveal the perceptions of the internal stakeholders of higher education institutions on corporate image, corporate identity, and organizational culture. A questionnaire was applied to the internal stakeholders of Muş Alparslan University to collect data. The obtained data were analyzed with the research model designed according to structural equation modeling. According to the findings of the analysis, it is concluded that the corporate image perception has an essential place in the construction of the corporate identity and the organizational culture mediates this relationship.

Key Words: Corporate Identity, Corporate Image, Organizational Culture, Higher Education Institutions, Structural Equation Model

JEL Classification: M10, M14, M54

GİRİŞ

Toplumların ve bireylerin olduğu gibi, kurumların da kendilerine has inançları, davranışları, değerleri ve kültürleri vardır. Sahip oldukları bu kültürleri kurumlara bir kişilik/kimlik kazandırır ve paydaşları nezdindeki imajını şekillendirir. Günümüzde hassas iş ortamlarında kurumların/firmaların devamlılığı için, tanınabilir bir imaj ve olumlu bir itibar geliştirebilmesi oldukça önemlidir. Gray ve Balmer (1998) kurumsal imajı “iç ve dış paydaşların bir örgüt hakkında

Bu çalışma Muş Alparslan Üniversitesi Bilimsel Araştırma Projeleri Koordinasyon Birimi'nce desteklenmiştir. Proje Numarası: BAP-17-İİBF- 4901-12.

* Dr. Öğr. Üyesi, Muş Alparslan Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü, b.cicek@alparslan.edu.tr, ORCID Bilgisi: 0000-0002-4584-5862

** Arş. Gör., Muş Alparslan Üniversitesi, İİBF, Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi Bölümü, v.almali@alparslan.edu.tr, ORCID Bilgisi: 0000-0003-2124-703X

(Makale Gönderim Tarihi: 24.03.2019 / Yayına Kabul Tarihi:21.07.2020)

Doi Number: 10.18657/yonveek.543841

Makale Türü: Araştırma Makalesi

sahip oldukları, tanımladıkları, hatırladıkları anlık zihinsel resimler” şeklinde tanımlamıştır. Kurumsal kimlik ise Hatch ve Schults (2002) tarafından bir örgütün “gerçekliği ve benzersizliği” olarak tanımlanmıştır. Örgüt kültürüne bakıldığında, bir organizasyondaki üyelerin işleriyle, kurumlarıyla ve çalışma arkadaşlarıyla ilişkilerinde ortak olduğu değerler, inançlar ve varsayımlardan oluştuğu görüşü göze çarpmaktadır (Abratt ve Kleyn, 2012).

İmaj kurumlar için maddi olmayan bir stratejik varlık olarak kabul edilebilir çünkü rekabet avantajı sağlamada önemli katkılar sağlar. Kurumsal imaj vatandaşlar tarafından kurumun algısını oluşturmak için kullanılan çeşitli bilgileri içeren bir birleştirme sürecidir (Carpenter, 2013). Kurum ile henüz herhangi bir deneyime sahip olmayan bir vatandaş için bile, reklamlar veya ağızdan ağıza dolaşan bilgiler gibi diğer bilgi kaynaklarından kurumun imajına yönelik bir algı oluşturulabilmektedir. İmaj özellikle tüketiciler tarafından hizmet alım süreçlerinin sonucunun tahmin edilmesinde etkili bir araçtır. Kurumsal imaj, bir kurum hakkındaki bilgi, inanç, fikir, duygu ve izlenimlerin sonucudur.

Kurumsal kimlik bir kurumun yapısına, iletişimine ve kültürüne dayanmaktadır. Bu açıdan kurumsal kimlikler sürekli değişime ve gelişime açıktır. Günümüzde, daha rekabetçi markaların, yoğun iletişim ve yeni bilgi teknolojilerinin ortaya çıkması, firmaları ve kurumları birçok açıdan değişime ve dönüşüme zorlamıştır. Kurumsal kimlik de bu değişim sürecinde önemli bir yere sahiptir. Bazı araştırmacılara (Abratt ve Kleyn, 2012; Arendt ve Brettel, 2010; Dukerich ve Carter, 2000; Hatch ve Schultz, 1997; Schmitt vd., 1995) göre güçlü bir kimliğin kurumlar için birtakım potansiyel faydaları olduğu bilinmektedir. Örneğin, giderek daha fazla benzer ürünlere değer katmak, tüketici güvenini ve sadakatini oluşturmak, yatırımları teşvik etmek, yüksek kaliteli personel çekmek ve çalışan motivasyonunu arttırmak bu faydalardan bazılarıdır.

Ülkemizde üniversitelerin sundukları hizmetlerin çeşitlenmesi ve üniversite sayılarının hızla artmasından dolayı rekabet edebilmek ve tercih edilme oranlarını korumak/artırmak için üniversitelerdeki kurumsal imaj çalışmalarının ağırlık kazandığı görülmektedir. Yapılan birçok kurumsal imaj çalışmasında üniversitelerin imajlarını etkileyen faktörler açık bir şekilde ortaya konmuştur. Üniversitenin büyüklüğü, kampüs yaşamı, bulunduğu bölge ile ilgili medyada yer alan haberler, öğrenci yaşantısı, ulaşım vb. etkenler imaj üzerinde olumlu veya olumsuz etkilere neden olmaktadır. Yukarıda sayılan maddi ve çevresel unsurların yanında kurumsal kimliğin de imaj üzerinde önemli etkisi olabilmektedir. Kurumsal kimliğin özünü ise örgüt kültürü oluşturmaktadır. Yani kurum çalışanlarının inanç, değer, tutum ve davranışları ile kurumun çalışanlar tarafından sahiplenilmesi oldukça önemli hale gelmiştir. Özellikle yeni kurulan üniversitelerde kurumsal kimlik ve kültür oluşması zaman alabilmektedir. Bunun oluşum sürecini erken tamamlayabilen üniversiteler rakiplerine göre daha avantajlı bir yer edinebilmektedir.

Yükseköğretim kurumları, ürün kalitesinin öğretim elemanlarının kalitesine, öğrenme kaynaklarına, fiziksel çevreye ve öğrencilerin kendilerine bağlı olduğu karmaşık bir yapıdan oluşmaktadır. Öğrenciler genellikle dersler ve

seminerler için haftada birkaç kez yerleşkelerini ziyaret ederler. Hatta öğrencilerin çoğu yerleşke içinde yer alan yurtlarda yaşar. Böylece kampusun büyüklüğü, yeri ve çekiciliği üniversite seçimini belirlemede oldukça etkili olabilir. Bu bağlamda yerleşkelerin fiziki ortamının sadece öğrenme sürecini yansıtması ve desteklemesi yeterli değildir. Aynı zamanda üniversitenin paydaşlarının kendine özgü değerlerini ve özlemlerini de yansıtması gerekmektedir. Üniversitenin mimarisi ve konumu da kurumsal kimliğin bir parçasıdır. Bununla birlikte üniversitenin vizyonu, misyonu, değerleri kimliği oluşturan diğer unsurlar olarak ele alınmaktadır.

Son yıllarda ülkemizde artan yükseköğretim kurumlarının sayısı ile birlikte bu kurumların imajı, itibarı, kurumsal kimlikleri ve örgüt kültürlerinin durumu tartışma konusu olmaya başlamıştır. Kimi çevreler üniversite sayısının artmasının gereksizliğini savunurken, kimileri gerekliliğini açıklamaya çalışmıştır. Yaşanan bu tartışmaların temelinde kurulan üniversitelerin imaj algısı yatmaktadır. Bu bağlamda kurulan yeni üniversitelerin kamuoyunda güçlü bir kimlik ve imaja sahip olması durumunda bu tartışmaların son bulacağına inanılmaktadır. Bu bağlamda yapılan bu araştırmada Muş Alparslan Üniversitesi özelinde kurumsal imaj ve kimliğin ilişkisine ve örgüt kültürünün bu ilişkideki rolüne odaklanılmıştır. Bu amaç doğrultusunda nicel bir araştırma gerçekleştirilerek elde edilen verilere göre kurumsal kimliğin oluşmasında kurumsal imaj algısının önemli bir yere sahip olduğuna ve örgüt kültürünün bu ilişkiye aracılık ettiği sonucuna ulaşılmıştır. Ayrıca, çalışmada tüm üniversiteler açısından genelleme yapılamaması ve imajın değişken yapısı (zaman içerisinde veya örnek bir olay karşısındaki imajının değişebilmesi) araştırmanın sınırlılıkları olarak değerlendirilmiştir.

I. KAVRAMSAL ÇERÇEVE

A. Kurumsal Kimlik

Kimlik kavramına farklı bilim alanlarında farklı tanımlar atfedebilmektedir. Kurumsal iletişim alanında kimlik, şirketlerin kendilerini başkalarının konumlandığı ve başkalarına tanıttıkları yollarla ilgili mevcut sorularla bağlantılıdır. Sosyal psikoloji alanında ise grupların kendilerini pozitif, farklı ve kalıcı olarak tanımlayarak kolektif benlik saygısının geliştirilebileceği yollarla ilgili sorularla bağlantılıdır. Bu bağlamda kurumsal kimlik bir tüzel kişiliğin, insanların onunla etkileşime girdiği iletişim kurduğu ayırt edici kamusal imajı olarak ifade edilebilir (Cornelissen vd., 2007: 3). Kimlikler ve imgeler, görünüşte “nesnel” olsa da varlığını ve önemini büyük ölçüde paydaşlarının yorumlama kabiliyetleri ve tercihlerine dayandıran sosyal yapılarıdır. Kimlik, bir şirketin tüm halkalarını; toplum, müşteriler, çalışanlar, basın, mevcut ve potansiyel hissedarlar, güvenlik analistleri ve yatırımcıları tanımlamak için seçtiği tüm yolların toplamı anlamına gelir (Thøger Christensen ve Askegaard, 2001: 295).

İnsanların özelliklerine göre farklılık gösterebilen ve insanları birbirinden ayıran bir kimliği vardır. Kurumlarda bu açıdan insanlara benzetilebilir, çünkü kurumları da çoğu zaman kimlikleri ile birbirinden ayırırız. Müşteriler ve vatandaşlarda bir ürün veya hizmete ilişkin tercihlerini kurumların kimliklerine göre yaparlar. Çünkü günümüzde kurumlar, her şeyden önce kişilerin karşısına

çıktıkları görüntüleriyle algılanmaktadır. Kamuoyu ile doğrudan iletişimi gerçekleştiren araç da kurum kimliğidir. Bu bağlamda "Kurumsal kimlik, bir kurumun iç ve dış paydaşlarına kendini anlattığı toplam iletişimidir. Söz konusu toplam iletişim; kurumsal iletişim, kurum çalışanları, kurum çevresi, kurumun ürün ve hizmetleri aracılığıyla gerçekleştirilir" (Uzoğlu, 2001: 337).

Kurumsal kimlik, bir şirketin veya kurumun kendisini ifade ederken kullandığı veya iç ve dış paydaşların şirketi tanımlarken, hatırlarken ilişki kurmalarına izin verdiği anlamlar topluluğudur. Kavram, örgütün faaliyet biçimleri ve benimsediği stratejilerle yakından ilişkilidir (Hepkon, 2003: 178). İnsanların bir örgütle ne ölçüde özdeşleştikleri, örgütsel kimliğin çekiciliğine bağlıdır; bu da bireylerin bir veya daha fazla önemli öz tanımlama gereksinimlerini karşılmasına yardımcı olur (Marin ve Ruiz, 2007: 245). Bu bağlamda kurumsal kimlik şirketler ve kurumlar için hayati öneme sahiptir. Çünkü bir kurumun kurumsal kimliği, örgütün ne olduğu ve neye benzediği ile ilgilidir ve iki bölümden oluşur. Kurumsal kimlik öncelikle kuruluşun misyonunu, vizyonunu, stratejik amacını, değerlerini ve kurum kültürünü ifade eder. İkinci olarak ise kurumsal markanın bir parçası olan kurumsal ifade de dâhil olmak üzere kuruluşun yaptığı stratejik seçimleri ifade etmektedir (Abratt ve Kleyn, 2012: 1051). Başka bir yaklaşıma göre ise kurumsal kimlik bir örgütün kendi felsefesini ve stratejisini iletişim, davranış ve sembolizm aracılığıyla ortaya koyma biçimini ifade etmektedir (Leuthesser ve Kohli, 1997: 59).

Kurumsal kimlik, kurumun veya şirketin paydaşlarına sunduğu ve kendisini diğer tüm organizasyonlardan ayıran araçlar toplamıdır. Yani ne olduğunu ne yaptığını, nasıl işlediğini ve benimsediği stratejileri kurumsal kimliği ile paydaşlarına anlatır. Kurumsal kimlik, çeşitli ipuçlarını kullanarak paydaşlara yansıtılır ve kuruluşun nasıl algılanmasını istediğini gösterir. Bu işaretler, belirli hedeflere ulaşmak için bilinçli olarak planlanmış mesajlar belirli hedef kitlelere ulaştırılacak şekilde düzenlenebilir. Bu planlanmış mesajlardan bazıları, örgütün görsel kimliğini, yani bir örgütün sembolleriyle ve kendini ifade etme unsurlarıyla ilişkili tasarım ve grafiklerden oluşturulacaktır. Diğer mesajlar ise davranışa, örgütün eylemlerine ve diğer iletişim biçimlerine odaklanacaktır (Markwick ve Fill, 1997).

Kurumsal kimlik gerçekte bir organizasyonun ne olduğu, yani stratejisi, felsefesi, tarihi, iş kapsamı, sunulan ürün ve hizmetlerin kapsamı ve türü ile resmi ve gayri resmi iletişimi ile ilgilidir. Bu bağlamda kurumsal kimlik beş bileşenden oluşmaktadır. Bunlar; kurum kültürü, kurumsal davranışlar, ürün ve hizmetler, iletişim ve tasarım ile piyasa koşulları ve stratejilerdir (Balmer, 1998). Görüldüğü üzere kurumsal kimlik örgütün ayırt edici niteliklerini belirtmektedir. Yani kurumun mevcut değerlerine dayanmaktadır. Örgüt kültürü de kurumsal kimliğin bir sonucu olarak ortaya çıkmaktadır.

Kurumsal kimlik için, "organizasyon üyelerinin örgütleri ile ilgili algıları, hissettikleri ve düşündükleri ile ilgilidir" tanımlaması yapmak mümkündür. Bu bağlamda kurumun ayırt edici değerleri ve özellikleri hakkında ortak bir anlayışı yansıtmaktadır. Yani bir örgütün karakteri hakkında merkezi, kalıcı ve kendine

özgü özelliklerini belirtir (Hatch ve Schultz, 1997: 357). Kurumsal kimlik, kurumun neyi temsil ettiğini tanımlamak için kullanılabilir. Kurumun dış dünya ile temas ettiği ve dış dünyanın bu temas sonucunda edindiği izlenim ve kuruma karşı oluşan yargılarını belirtir. Örneğin çalışanların tutumları, kurumun verimliliği gibi kurumsal iş ve işlemler kuruma karşı izlenim ve yargıların kaynağını oluşturmaktadır.

B. Kurumsal İmaj

Literatürdeki genel kullanımıyla kurumsal imaj kavramı bir kurumun iç ve dış paydaşlarının kuruma ilişkin algı ve inançları olarak ifade edilir (Barich ve Kotler, 1991; Karakaş ve Çiçek, 2020; Dutton vd., 1994; Rafiq vd., 2020; Spector, 1961). Başka bir tanıma göre kurumsal imaj, insanların kurum hakkındaki deneyimlerinin, inançlarının, duygularının, bilgilerinin ve izlenimlerinin ortaya çıkardığı sonuç ve bir kurumu veya işletmeyi benzerlerinden ayıran özellikleridir (MacInnis ve Price, 1987; Worcester, 2009). Bu tanımlardan da hareketle kurumsal imaj için; bir kurumla ilgili paydaşlarının zihninde oluşan resimler tanımlaması yapılabilir. Bu algı olumlu veya olumsuz olabilmektedir. Böylelikle insanların zihninde oluşan olumlu bir imaj algısının kuruma fayda sağlayabildiği gibi olumsuz bir imaj algısı da büyük zarar verebilmektedir.

Yapısına göre farklılık göstermekle beraber, iyi ürünlere veya hizmetlere sahip olmak, iyi yönetiliyor olmak, toplumun bir parçası olabilmek, tüketici ihtiyaçlarına cevap verebilmek ve insanların çalışmak isteyeceği bir kurum olabilmek imajın başlıca belirleyicileri olarak görülmektedir (Javalgi vd., 1994). Kurumsal imaj bir kurumun adı, mimarisi, ürün veya hizmet çeşitliliği, gelenekleri, ideolojisi gibi çeşitli fiziksel ve davranışsal nitelikleri ve kurumun müşterileriyle etkileşimde bulunan her bir kişi tarafından iletilen kalitenin algılanmasıyla ilgilidir. Buradan da anlaşılacağı üzere, kurumsal imajın iki ana bileşeni vardır. Bu bileşenler işlevsel ve duygusal olarak adlandırılabilir (Nguyen ve Leblanc, 2001). İşlevsel bileşen kolayca ölçülebilen somut özellikler ile ilgiliyken, duygusal bileşen ise bir şirkete karşı duygular ve tutumlarla kendini gösteren psikolojik boyutlarla ilişkilidir. Keller vd. (2011)'ne göre ise kurumsal imajı etkileyen unsurlar arasında; işletmenin kendisi, çalışanları, ürün kalitesi, fiyatlandırma politikası, dağıtım kanalları, satıştan sonraki hizmetler, işletme tarafından gerçekleştirilen sosyal yardımlar ve iletişim tarzı sayılabilmektedir. Buna ek olarak Arendt ve Brettel (2010) işletmelerin yürüttüğü kurumsal sosyal sorumluk kampanyalarıyla birlikte, işletmenin finansal gücünün ve yenilikleri takip etme becerisinin de kurumsal imaj algısını etkileyen unsurlar olabileceğini belirtmiştir.

Kurumlara itibar kazandırma işlevi olan kurumsal imaj, kurum ile toplum arasındaki değerlerin etkileşiminden oluşmaktadır (Sherman, 1999). Bu yönüyle iyi bir imaja sahip olabilmek için bir kurumun; dürüst, güvenilir, sorumlu, hesap verebilir ve kalite bilincine sahip olması gerekmektedir (Ettenson ve Knowles, 2008). İyi bir imaja sahip olmak personel alımında ve personeli tutmada yardımcı olabileceği gibi (Marconi, 2002); müşterileri ve yatırımcıları çeker (Fombrun ve Van Riel, 2004); müşteri memnuniyeti ve müşteri sadakati sağlamada etkilidir (Akyıldız ve Marangoz, 2007); insanların bir kurumu tercih etmesinde yön vericidir

(Carpenter, 2013); rekabet avantajı sağlamada etkili bir rol oynar (Balmer ve Gray, 1999). Araştırmalardan da anlaşılacağı üzere iyi bir kurumsal imaj algısı oldukça önemlidir. Bu nedenle işletmelerin yalnızca ürün/hizmet, yönetim süreçleri, pazarlama faaliyetleri vb. fonksiyonların yanı sıra iyi bir kurumsal imaj yaratmaya da kaynak ayırmaları gerekmektedir. Böylelikle iyi bir imaja sahip olmanın kazandıracağı avantajlardan istifade edilebilir.

C. Kurum Kültürü

Kurum kültürü; iş yerindeki davranışlar üzerinde güçlü bir etki yaratan, değerlerin, sembollerin, kahramanların, ritüellerin ve öykülerin oluşturduğu bir bütün olarak ifade edilir. Bu kapsamda kültür, bireysel davranışı büyük ölçüde bilinçaltı düzeyde etkileyen gizli bir sistem olarak tanımlanır (Morgan, 1994: 488). Bu kültür, bir kurumun üyeleri arasındaki konuşulmamış iletişim kodunu ifade eder. Yönetel literatür, kültür kavramına “örgüt boyunca yaygın olarak paylaşılan ve güçlü bir şekilde tutulan bir dizi norm ve değer” olarak odaklanmaktadır (Guiso vd., 2015: 61). Bu bağlamda kurumsal kültür “sosyal kontrol” işlevi de görmektedir. Bu nedenle, birlikte çalıştığımız insanlarla ortak bir beklenti setini paylaşırsak, otomatikman karşılıklı bir kontrol mekanizması oluşmaktadır. Bu da örgütsel kültürün birleştirici ve denetleyici yönüne vurgu yapmaktadır. Buradan hareketle kurum kültürünün, “aynı kurumda çalışanların tutum, inanç, varsayım ve beklentileri ile bireylerin davranışlarını ve bireyler arası ilişkileri belirleyen faaliyetlerin nasıl yürütüldüğünü ve kurum içi uyum ve konsensüsün nasıl sağlandığını gösteren bir denetim sistemi” olduğu görülmektedir (Şahin, 2010: 24). Kurum kültürü “organizasyon üyelerinin, davranışlarının ve iş süreçlerinin neye uygun olduğuna dair inançlarını yansıtarak, organizasyonda işlerin nasıl yapıldığını temsil eder” (Cunha ve Cooper, 2002: 23). Genellikle üst yönetim ve çalışanlar tarafından paylaşılan değerler ve uygulamalardır (Kotter, 2008: 6), fakat değişen derecelerde her kurumda kurum kültürünün bazı unsurlarına karşı çıkan alt kültürlerle de rastlamak mümkündür (Schein, 2009).

Martin ve Siehl (1983: 52) örgüt kültürünü dört ayrı biçimde sınıflandırmışlardır. İlk olarak bir kurumun tarihi, üyelerinin gelecekte nasıl davranmaları gerekeceği üzerinde bir yorum oluşturabilir. İkinci olarak, kültürler şirket değerlerine veya yönetim felsefesine çalışanların inandıkları bir şey için çalıştıklarını hissetmelerini sağlamak için taahhüt oluşturabilir. Üçüncü olarak kültürler, bazı davranış kalıplarını gayri resmi olarak onaylayan veya yasaklayan örgütsel kontrol mekanizmaları olarak hizmet ederler. Son olarak kesin kanıtlarla desteklenmese de örgütsel kültürler daha fazla verimlilik ve karlılık ile ilişkili olabilirler.

Coleman, (2013) örgüt kültürünün bileşenlerini aşağıdaki gibi açıklamıştır: **Vizyon**, bir şirketin değerlerini yönlendirir ve bir amaç belirler. Bu amaç, çalışanların aldığı her kararı şekillendirir. Son derece özgün ve belirgin bir şekilde gösterildiklerinde, iyi vizyon ifadeleri müşterileri, tedarikçileri ve diğer paydaşları yönlendirmeye yardımcı olabilir,

Değerler, kültürün özünü oluşturur. Bir vizyon bir şirketin amacını ifade ederken, değerler bu vizyona ulaşmak için gereken davranışlar ve zihniyetler hakkında bir dizi kılavuz sunar,

Uygulamalar, günlük yaşam ve sunulan hizmetler çalışma prensipleri uygun bir şekilde gerçekleştirilmelidir. İyi uygulamalar şirketin değerlerinin ve vizyonunu yansımasıdır,

İnsanlar, bütün kurumlar ve şirketler temel değerlerini paylaşan ya da bu değerleri benimseme istekliliğine ve yeteneğine sahip insanlara ihtiyaç duyarlar. Tutarlı bir kültürün oluşması da bu insanlara bağlıdır,

Anlatı, herhangi bir organizasyonun benzersiz bir tarihi ve benzersiz bir hikâyesi vardır. Bu tarihi ortaya çıkarma ve onu bir anlatı haline getirme yeteneği, kültür yaratımının temel unsurlarından biridir,

Yer, bazı şehirler ve ülkeler, bir firmanın yaratmaya çalıştığı kültürü güçlendirecek veya çelişebilecek yerel kültürlerle sahiptir. Coğrafya, mimari ya da estetik tasarım işyerindeki insanların değer ve davranışlarını etkiler.

Sonuç olarak kurum kültürü, “tüm örgüt üyelerini içerir, tüm hiyerarşik düzeylerde ortaya çıkar ve gelişir, örgütün maddi yönlerinde (adı, ürünleri, binaları, logoları, üst yöneticileri ve diğerleri) gerçekleştirilen geniş tabanlı bir tarih üzerine kurulur” (Hatch ve Schultz, 1997: 359).

D. Değişkenlerin Birbirleriyle İlişkisi ve Hipotezler

Bu başlık altında çalışmanın değişkenleri olan kurumsal kimlik, kurumsal imaj ve örgüt kültürü ile ilgili çalışmalar incelenmiştir. Kurumsal kimlik, imaj ve kültür kavramları çoğu zaman yanlış ve birbiri yerine kullanılmaktadır (Uzoğlu, 2001) değişkenlerin birbirleri ile olan ilişkisi incelenmeden önce aralarındaki farklara da kısaca değinmek gerekmektedir. Kurumsal kimlik, kuruluşun neyi temsil ettiği konusunda iç paydaşların bir yansıması olarak ifade edilmektedir (Dolphin, 2004). Başka bir deyişle kurumsal kimlik, kuruluşun ne olduğu ve ne olmak istediğiyle ilgilidir ve iki bölümden oluşmaktadır. İlki, kuruluşun misyonu, vizyonu, stratejik amacı, değerleri ve kurumsal kültürüdür. İkinci olarak da kurumsal markanın bir parçası olan kurumsal ifadeyi içeren stratejik seçimlerdir (Abimbola vd., 2012). Ayrıca kurumsal kimlik, şirketin ayırt edici öğeleri (logo, ticari marka vb.), kuruluşun misyonu, vizyonu ve felsefesinin bir karışımı olarak da ifade edilmektedir. Yani “Biz kimiz?” veya “Kendimizi bir kuruluş olarak nasıl görüyoruz?” soruları kurumsal kimliğin inşasıdır (Cian ve Cervai, 2014). Kurumsal imaj ise bir kuruluş hakkında dış paydaşların zihninde yapılan genel izlenim olarak tanımlanmaktadır. İmaj, kurum adı, mimarisi, ürün/hizmet çeşitliliği, gelenek, ideoloji ve kurumun müşterileri ile etkileşime giren her çalışan tarafından iletilen kalite izlenimiyle ilgilidir (Nguyen ve Leblanc, 2002). Başka karıştırılan kavramlardan biri de kurum kültürüdür. Kurum kültürü bir kuruluşun dışsal uyum sorunları ile nasıl başa çıkacağını öğrenmede geliştirdiği ve yeni üyelere öğretilmesi için iyi çalışan bir takım temel varsayımlar olarak tanımlanmaktadır (Cian ve Cervai, 2014). Bu bağlamda temel farklar şu şekilde belirtilebilir. Kurumsal imajın yönü dış paydaşlardan kuruluşa doğru iken, kurumsal kimlik çalışanların örgütleri hakkında algıladıkları, hissettikleri ve düşündükleri olarak

ifade edilmektedir. Kurum kültürü ise hem iç paydaşlar hem de yönetim tarafından birlikte oluşturulan (Cian ve Cervai, 2014) bir yapıyı ifade etmektedir. Kurum imajını korumak ve devamını sağlamak için kurumun olumlu bir kültüre sahip olması gerekmektedir. Bunun yanında var olan kültürü devam ettirmesi için de imajda sürekliliğin sağlanması önemlidir. Yani kültür, imaja göre biçimlenmektedir (Bektaş, 2010). Sonuç olarak kimlik, imaj ve kültür kavramları birbirlerini destekleyen ama farklı anlamlar içeren yapılardır. Her üç kavram da kuruluşun gelişmesinde anahtar rol oynamaktadır.

Yapılan araştırmaların önemli bir kısmında kurumsal kimlik, kurumsal imaj ve örgüt kültürü arasında pozitif yönlü güçlü bir ilişki olduğu belirtilmiştir (Balmer ve Greyser, 2006; Schmitt vd., 1995; Thøger Christensen ve Askegaard, 2001). Ind (1990) kurumsal kimliğin etkisinin artırılabilmesinin güçlü bir imaj stratejisinden geçtiğini belirtirken, Pruzan (2001) imaj ve kimliğin bir arada güçlü bir itibar doğuracağını savunmuştur. Balmer ve Greyser (2006) güçlü bir imaj ve kurumsal kimlik algısının bir arada bulunmasının gerekliliğini belirtirken bu durumun pazarlamaya olumlu etkileri olabileceğine dikkat çekmişlerdir. Hatch ve Schultz (1997) örgüt kültürünün, örgütsel kimliği de kapsadığını ve bunların kurumun iç dinamikleri olduğunu belirtmiştir. Tüm bu çalışmalardan da hareketle araştırmada test edilmek üzere aşağıdaki hipotezleri geliştirilmiştir.

H₁: Kurumsal imaj ile örgüt kültürü arasında ilişki vardır

H₂: Kurumsal imaj ile kurumsal kimlik arasında ilişki vardır

H₃: Örgüt kültürü ile kurumsal kimlik arasında ilişki vardır

Marziliano (1998) araştırması neticesinde geliştirdiği modelde organizasyonu kimlik algısıyla imaj arasına yerleştirmiştir. Dış ilişkilerden etkilendiğine de vurgu yaparak bu kimlik ve imaj etkileşimi sürecine örgüt kültürü, iletişim, örgütte kullanılan dil ve karar süreçleri gibi değişkenlerin katkı sunduğunu belirtmiştir. Hatch ve Schultz (2002) kurumsal kimliğin örgüt kültürünü ifade ettiğini ve aynı zamanda kurumsal imajın da aynası konumunda olduğuna dikkat çekmiştir. Bu tanımlamalardan hareketle araştırmada test etmek üzere H₄ hipotezi geliştirilmiştir.

H₄: Kurumsal imaj ile kurumsal kimlik arasındaki ilişkide örgüt kültürünün aracılık rolü vardır

II. YÖNTEM

Çalışmada kurumsal imajın yakından ilişkili olduğu literatürce kanıtlanmış olan örgüt kültürü ve kurumsal kimlik değişkenleri ile ilişkisinin ortaya konulması amaçlanmıştır. Bu ilişkide özellikle kurumsal imajın kurumsal kimlik yaratmada örgüt kültürünün aracılık etkisi olduğu düşünülmektedir. Bu çoklu nedensellik ilişkisinin test edilmesinde nedensel tarama deseninde, nicel veri analizine dayalı Yapısal Eşitlik Modellemesinden (YEM) yararlanılmıştır. YEM'in tercih edilmesinin temel sebepleri; sosyal bilimler alanında, birkaç değişkenin ilişkisini bir modelde birlikte analizini sağlaması (Bayram, 2010: 41), teorik ve ampirik çalışmaların istatistiki olarak daha gelişmiş bir zeminde yapılmasına olanak sunması ve YEM yaklaşımlarının tutarlı bir şekilde bir aracılık rolü sonucunu tespit etmede, regresyon yaklaşımından daha güçlü olmasıdır (Iacobucci vd., 2007). Bu

bağlamda kurulan yapısal modelin analizlerinde Amos 24 ve SPSS 25 programları kullanılmıştır.

A. Katılımcılar

Araştırmaya veri toplamak amacıyla Muş Alparslan Üniversitesi'nin iç paydaşlarıyla bir anket çalışması yürütülmüştür. 4 anketör tarafından yüz yüze görüşülerek yapılan anket çalışmasında 511 kişinin katılımı sağlanmıştır. Anketlerden 8 tanesi yapılan analizlerde ("boxplot" ve "mahalonobis", "cook's distance" ile aykırı değer belirleme) uç değer oluşturduğu ve tekrar ettiği tespit edildiği için değerlendirilmeye alınmamıştır. Kalan 503 anket üzerinden analizler yapılmıştır. Katılımcıların %53,4'ü (n=273) kadın, %45,6'sı (n=230) ise erkektir; %22,2'si (n=112) personel, %77,8'i (391) ise öğrencidir. Katılımcıların yaş ortalaması 26,4'dür.

B. Ölçüm Araçları

Veri toplamak için oluşturulan anket formu dört bölümden oluşmuştur. İlk bölümde katılımcıların demografik bilgilerini öğrenmeye yönelik sorular yer alırken, ikinci bölümünde Fombrun, Gardberg ve Sever (2000) tarafından geliştirilen kurumsal itibar ölçeğinin 5 maddelik kurumsal imaj boyutu kullanılmıştır. Üçüncü bölümünde Ghosh ve Srivastava (2014) tarafından geliştirilen 6 boyuttan (katılımcılık, bireye saygı, riske karşı tutum, eylem kabiliyeti, güven, açıklık) ve 20 ifadeden oluşan örgüt kültürü ölçeği kullanılmıştır. Son bölümde ise literatürden hareketle geliştirilen, tek boyuttan ve 6 ifadeden oluşan kurumsal kimlik ölçeği kullanılmıştır. Geçerlilik ve güvenilirlikleri çeşitli araştırmacılarla kanıtlanmış olan ölçekler 1-Hiç Katılmıyorum ve 7-Tamamen Katılıyorum şeklinde 7'li Likert tipi bir derecelendirmeye sahiptir. Kurumsal imaj ve örgüt kültürü ölçekleri paralel kör teknik kullanılarak (Brislin, 1980) Türkçe'ye çevrildikten sonra bir pilot uygulama yapılmıştır. Ayrıca ilgili literatürden faydalanılarak (Balmer ve Gray, 1999; Hatch ve Schultz, 2002; Leuthesser ve Kohli, 1997) üniversite örneğine uygun halde geliştirilen kurumsal kimlik ölçeği için de aynı örnekleme bir pilot uygulama yapılmıştır. Ölçek maddelerinin herhangi bir anlaşılma problemi olmadığına kanaat getirilerek nihai uygulamaya geçilmiştir. Kullanılan kurumsal kimlik ölçeği Ek-1'de verilmiştir.

C. Ölçüm Modelinin Analizi

Analizler, verileri analiz etme ve hipotezleri test etme adımlarından oluşan iki aşamalı yapısal denklem modellemesi yaklaşımına göre yapılmıştır (Anderson ve Gerbing, 1988). İlk aşamada uyum ve ayırt edici geçerlilikleri test etmek için doğrulayıcı faktör analizi yapılmıştır. Uyum geçerliliği için tüm ölçek maddelerine ilişkin faktör yüklerinin anlamlı ve 0,50 değerinin üzerinde olması, maddelerdeki ortalama varyansın (AVE) açıklanamayan varyanstan daha büyük olması ve faktör bileşik güvenilirliği (CR) 0,60 veya daha büyük olması gerekmektedir. Ayırt edici geçerliliğin sağlanması için ise AVE değerleri boyutlar arasındaki korelasyon değerlerinden büyük olmalıdır (Fornell ve Larcker, 1981). Kullanılan ölçeklere ilişkin değerler Tablo 1'de verilmiştir.

Tablo 1. Faktör Analizi

	Faktör	CR	AVE	MSV	α
Örgüt Kültürü Alt Boyutları					
Katılımcılık (K)		0,865	0,786	0,806	,863
K1	,770				
K2	,830				
K3	,840				
K4	,868				
Bireye Saygı (BS)		0,828	0,707	0,806	,826
BS1	,723				
BS2	,597				
BS3	,485				
Riske Karşı Tutum (RKT)		0,701	0,540	0,339	,717
RKT1	,646				
RKT2	,728				
RKT3	,589				
RKT4	,520				
Eylem Kabiliyeti (EK)		0,720	0,565	0,310	,701
EK1	,666				
EK2	,762				
EK3	,540				
Güven (G)		0,706	0,528	0,688	,695
G1	,617				
G2	,524				
G3	,817				
Açıklık (A)		0,737	0,584	0,688	,737
A1	,740				
A2	,628				
Kurumsal İmaj (Kİ)					
Kİ1	,555	0,865	0,521	0,336	,863
Kİ2	,806				
Kİ3	,938				
Kİ4	,754				
Kİ5	,508				
Kurumsal Kimlik (KK)					
KK1	,693	0,843	0,531	0,402	,824
KK2	,736				
KK3	,823				
KK4	,820				
KK5	,825				
KK6	,582				

CR= Composite Reliability; AVE= Average Variance Extracted; MSV= Maximum Shared Variance;
 α = Cronbach's Alpha

Araştırmada kullanılan ölçeklerin yapı geçerliğini istatistiksel olarak tespit etmek için doğrulayıcı faktör analizi (DFA) tekniği kullanılmıştır. RKT5 olarak kodlanmış olan örgüt kültürü ölçeğinin alt boyutlarından; riske karşı tutum boyutunun 5. maddesi, uyum geçerliliğini bozduğu için (Fornell ve Larcker, 1981) ölçüm modelinden çıkarılmıştır. DFA ile yapısı doğrulanan maddelerin ortalaması alınarak modelde çoklu bağlantı (multicollinearity) sorunu olup olmadığı kontrol edilmiştir. Bu amaç doğrultusunda VIF değerlerine bakılmıştır. VIF değerleri (VIF(I)= 1,613; VIF(K)= 2,565; VIF(BS)= 2,999; VIF(RKT)= 1,745; VIF(EK)= 1,447; VIF(G)= 2,178; VIF(A)= 1,897; VIF(KK)= 1,499) 5'ten küçük olduğu için çoklu bağlantı sorunu olmadığına kanaat getirilmiştir (Craney ve Surles, 2002). Ölçeklerin güvenilirliğini test etmek için Cronbach's Alpha

değerlerine bakılmıştır ve değerlerin iyi olduğu tespit edilmiştir (Hair vd., 2006; Zinbarg vd., 2005). Son olarak ölçeklerin dağılımlarının normal olup olmadıklarına bakılmıştır. Yapılan testlerde ölçek maddelerinin çarpıklık ve basıklık değerlerinin -1 ile +1 değerleri arasında olduğu için dağılımlarının normal olduğu görülmüştür (Blanca vd., 2013; Cain vd., 2017). Ölçeklere ilişkin DFA uyum indeksleri Tablo 2’de verilmiştir.

Tablo 2. Ölçeklerin DFA Uyum İndeks Değerleri

	χ^2 / df <5	AGFI >.85	GFI >.80	CFI >.90	NFI >.90	TLI >.90	RMSEA <.08
Kurumsal İmaj	3,151	,865	,862	,918	,915	,904	,073
Örgüt Kültürü	3,658	,846	,885	,905	,862	,901	,079
Kurumsal Kimlik	1,434	,974	,993	,998	,992	,994	,068

Uyum iyiliği değerlerinin belirlenmesinde literatürde yaygın kullanılan “kabul edilebilir uyum iyiliği değerleri” esas alınmıştır. Buna göre, kurumsal imaj ve örgüt kültürü ölçeklerinin uyum iyiliği değerlerinin iyi olduğu; kurumsal kimlik ölçeğinin uyum indekslerinin ise mükemmel olduğu görülmüştür (Hu ve Bentler, 1999; Marsh vd., 1988; Sivo vd., 2006). Tüm bu sonuçlarla birlikte ölçeklerde herhangi bir geçerlilik ve güvenilirlik sorunu olmadığı tespit edilmiştir ve yapısal modelin analizine geçilmiştir.

D. Yapısal Modelin Analizi

Baron ve Kenny (1986) yaptıkları çalışmada aracı değişkeni; bağımsız değişken ile bağımlı değişken arasındaki etkinin üretkenliği şeklinde tanımlamıştır ve aracılık etkisini üç koşula bağlamıştır. Buna göre, birinci koşul bağımsız değişkenin bağımlı değişkeni etkilemesi, ikinci koşul bağımsız değişkenin aracı değişkenler üzerinde bir etkisinin olması, üçüncü koşul aracı değişkenin bağımlı değişkeni etkilemesidir. Tüm bu koşulların sağlanması durumunda; aracı etki modele girdiği taktirde bağımlı değişken ile bağımsız değişken arasındaki ilişki azalıyorsa kısmi, bağımlı değişken ile bağımsız değişken arasındaki ilişki anlamsızlaşıyorsa tam aracılığın olduğunu savunmuşlardır. Bu yaklaşım iyi sonuçlar vermektedir ancak bir p-değeri vermemektedir ayrıca dolaylı etki için bir güven aralığı da yaratmamaktadır (Falk, 2017). Bu nedenle Mallinckrodt vd., (2006) çalışmalarında deneysel araştırmalarda bootstrap analizlerinin kitle parametresine ilişkin güven aralığının hesaplanmasının faydalı olduğunu belirtmişlerdir. Efron ve Tibshirani (1986) ise bootstrap metodunu; standart sapma, güven aralığı gibi istatistiklerde ve parametrik olmayan tahminleme problemlerinde yeniden örnekleme için kullanılan basit ve güvenilir bir metot olarak tanımlamıştır. Mallinckrodt vd., (2006) bootstrap örnekleminin 1000’den az olmaması koşulunun daha rasyonel bir fikir olacağını da ayrıca belirtmişlerdir (Burmaoğlu vd., 2013: 20). Bu nedenle aracı etkinin analizinde Baron ve Kenny’nin (1986) önerdiği adımlar, bootstrap metoduyla test edilmiştir. Bootstrap örnekleme ise 2000 olarak belirlenmiştir. Veriler Amos 24 paket programı ile “maximum likelihood” modunda test edilmiştir. Yapısal model analizine geçilmeden önce ölçeklere ilişkin tanımlayıcı istatistikler Tablo 3’de verilmiştir.

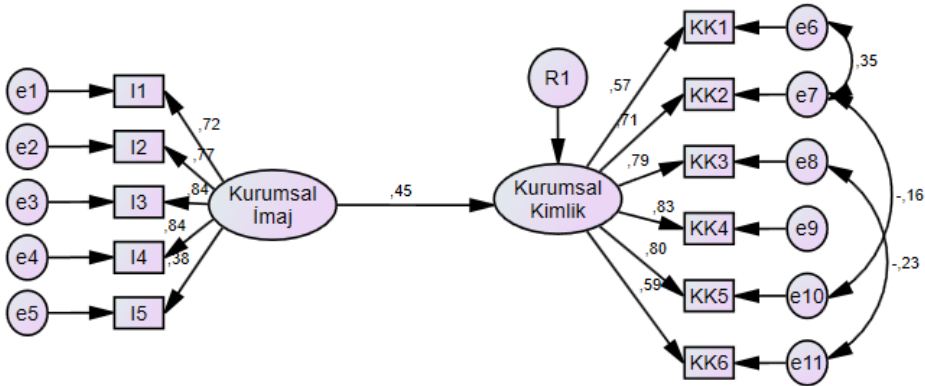
Tablo 3. Tanımlayıcı İstatistikler

	Ort.	SS.	1	2	3	4	5	6	7	8
(1) K	3,15	1,66	-							
(2) BS	3,05	1,54	0,698***	-						
(3) RKT	3,61	1,41	0,503***	0,582***	-					
(4) EK	3,99	1,69	0,117*	0,130*	0,557***	-				
(5) G	3,19	1,59	0,652***	0,702***	0,359***	0,030*	-			
(6) A	2,75	1,75	0,680***	0,689***	0,416***	-0,115*	0,629***	-		
(7) KK	3,60	1,69	0,480***	0,580***	0,526***	0,199**	0,465***	0,478***	-	
(8) Kİ	3,36	1,55	0,533***	0,634***	0,261***	0,148*	0,519***	0,412***	0,438*	-

N= 503; ***p< 0.001; **p< 0.01; *p< 0.05; K= Katılımcılık; BS= Bireye Saygı; RKT= Riske Karşı Tutum; EK= Eylem Kabiliyeti; G= Güven; A= Açıklık; KK= Kurumsal Kimlik; Kİ= Kurumsal İmaj.

Tablo 3’deki korelasyon analizi sonuçlarından da görüldüğü üzere kullanılan ölçekler ve bütün alt boyutları birbirleriyle pozitif yönlü ve anlamlı bir şekilde ilişkilidir.

Şekil 1. Bağımlı ve Bağımsız Değişken Arasındaki İlişkinin Yol Analizi



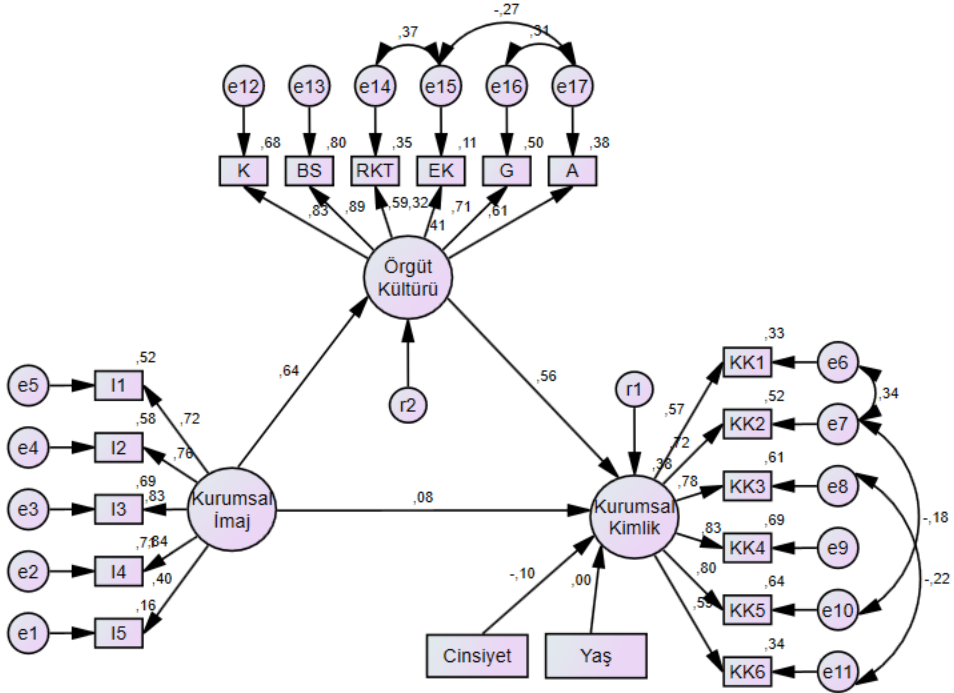
Analizin ilk safhasında aracı model eklenmeden bağımlı değişken (kurumsal kimlik) ile bağımsız değişken (kurumsal imaj) arasındaki ilişki incelenmiştir. Şekil 1’de ilişkinin yol analizi verilmiştir. Modelin uyum indekslerini iyileştirmek amacıyla programın önerdiği kurumsal kimlik ölçeğinin hata değerleri arasında kovaryans oluşturularak model modifiye edilmiştir. Son haliyle modelin uyum iyiliği indeksleri; $\chi^2/df= 2.275$, AGFI=.934, GFI=.961, CFI=.981, NFI=.966, TLI=.973, RMSEA=.056 olarak ölçülmüştür. Bu değerlerle modelin oldukça iyi uyum indekslerine sahip olduğu görülmüştür.

Tablo 4. Kurumsal İmajın Kurumsal Kimlik Üzerindeki Etkisi

	Estimate	S.E.	C.R.	P
Kurumsal_Kimlik <--- Kurumsal_İmaj	,453	,055	8,563	***

Yapılan analiz sonucunda kurumsal imaj ile kurumsal kimlik arasında pozitif yönlü ($\beta=.45$, $p<0.001$) anlamlı bir ilişki olduğu görülmüştür. Böylelikle Baron ve Kenny’nin (1986) önerdiği aracı rol analizinin ilk adımı olan “bağımsız değişkenin bağımlı değişkeni etkilemesi” koşulu doğrulanmıştır. Ayrıca “ H_1 : Kurumsal imaj ile kurumsal kimlik arasında ilişki vardır” hipotezi kabul edilmiştir.

Şekil 2. Araştırmanın Ana Modeli



Baron ve Kenny'nin (1986) önerdiği aracılık modeli Şekil 2'de görüldüğü gibi oluşturulmuştur. Yol analizi sonucunda uyum iyiliği değerlerine ilişkin bazı parametrelerin istenilen aralıkta olmadığı görülmüş ve programın önermiş olduğu modifikasyonlar sırası ile yapılmıştır. Önerilen modifikasyonların örgüt kültürünün alt boyutları ve kurumsal kimlik ölçeğinin maddelerinin hata terimleri arasında olduğu görülmüştür. İlgili hata terimleri arasında kovaryanslar oluşturularak modelin uyum indeksleri $\chi^2/df= 2.695$, AGFI=.912, GFI=.923, CFI=.955, NFI=.930, TLI=.943, RMSEA=.065 olarak ölçülmüştür. Bu değerler göz önünde bulundurulduğunda modelin oldukça iyi uyum indekslerine sahip olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Tablo 5. Ana Modele Ait Regresyon ve Anlamlılık Değerleri

			Estimate	S.E.	C.R.	P
Örgüt Kültürü	<---	Kurumsal İmaj	,643	,154	6,959	***
Kurumsal Kimlik	<---	Örgüt Kültürü	,511	,073	6,960	***
Kurumsal Kimlik	<---	Kurumsal İmaj	,116	,102	1,140	,254
Kurumsal Kimlik	<---	Cinsiyet	-,279	,119	-2,339	,019
Kurumsal Kimlik	<---	Yaş	,006	,211	,031	,975

Ana modeldeki ilişkiler incelendiğinde ise kurumsal imaj ile örgüt kültürü arasında pozitif yönlü ($\beta=.64$, $p<0,001$) anlamlı; örgüt kültürü ile kurumsal kimlik arasında pozitif yönlü ($\beta=.51$, $p<0,001$) anlamlı bir ilişki olduğu görülmüştür. Kontrol değişken olarak modele dahil edilen cinsiyetin kurumsal kimlik üzerinde negatif yönlü anlamlı ($\beta=-,279$, $p<0,05$) bir ilişkisi olduğu görülürken, yaş değişkeninin kurumsal kimliği yordamadığı görülmüştür. Bu sonuçlar doğrultusunda " H_2 : Kurumsal imaj ile kurumsal kimlik arasında ilişki vardır" ve

“*H₃: Örgüt kültürü ile kurumsal imaj arasında ilişki vardır*” hipotezleri **kabul** edilmiştir. Ayrıca aracı modelin kurumsal imaj ile kurumsal kimlik arasındaki ilişkiyi anlamsızlaştırdığı görülmüştür. Bu sonuçlarla Baron ve Kenny'nin (1986) aracılık rolü için önerdiği tüm koşullar doğrulanmıştır. Kurumsal imaj ile kurumsal kimliğin ilişkisinde örgüt kültürünün aracılık rolünü ortaya koymaya yönelik bootstrap metoduyla (2000 örneklem sayısı, .95 güven aralığı) yapılan analiz Tablo 6'da verilmiştir.

Tablo 6. Aracı Modele İlişkin Analizler

Hipotez	Doğrudan Etki ¹	Doğrudan Etki ²	Dolaylı Etki	Aracılık Durumu
	β	β	β	
H₄: Ki → ÖK → KK	,453**	,116 (ns) ³	,359**	Tam Aracı Etki

¹Aracı Değişken Eklenden Önce; ²Aracı Değişken Eklendikten Sonra; ³ns(not significant) = anlamlı değil; **p<0.01

Tabloya göre kurumsal imajın, kurumsal kimlik üzerindeki doğrudan etkisi aracı model eklenmeden önce ($\beta=,453$, $p<0.01$) anlamlıdır. İkinci aşamadaki aracı değişken olan örgüt kültürü modele dahil olduğundaki regresyon analizinde kurumsal imajın kurumsal kimlik üzerindeki etkisi ($\beta=,116$, $p>0.05$) azalarak anlamsızlaşmıştır. Kurumsal imajın kurumsal kimlik üzerindeki etkisinde örgüt kültürünün aracı değişken olarak eklendiği ana modelde, kurumsal imajın kurumsal kimlik üzerinde anlamlı bir dolaylı etkiye ($\beta=,359$, $p<0.01$) sahip olduğu görülmüştür. Bu sonuçlarla aracı rol doğrulanmış ve “*H₄: Kurumsal imaj ile kurumsal kimlik arasındaki ilişkide örgüt kültürünün aracılık rolü vardır*” hipotezi **kabul** edilmiştir.

SONUÇ VE TARTIŞMA

Bu çalışmada kurumsal kimlik oluşturmada kurumsal imajın herhangi bir rolü olup olmadığı ve bu ikisinin ilişkisine örgüt kültürünün olası aracılık etkisinin ortaya konulması amaçlanmıştır. Bu bağlamda YEM metodu ile bir araştırma gerçekleştirilmiştir. Yapılan çalışmada kurumsal imaj ile kurumsal kimlik arasında pozitif yönlü bir ilişkinin olduğu ortaya çıkmıştır. Başka bir deyişle sahip olunan imaj algısının kurumsal kimliği artırdığı görülmüştür. Araştırmanın bu bulgusu literatürdeki diğer çalışmalarla (Balmer ve Greyser, 2006; Hatch ve Schultz, 1997; Schmitt vd., 1995; Thøger Christensen ve Askegaard, 2001) benzerlik göstermektedir. Ayrıca kurumsal imaj ile örgüt kültürü ve örgüt kültürü ile kurumsal kimlik arasında da pozitif yönlü anlamlı bir ilişki olduğu görülmüştür. Yani imaj algısı örgüt kültürünü artırırken, örgüt kültürü kurumsal kimlik üzerinde olumlu bir etkiye sahiptir. Araştırmanın bu bulguları da diğer araştırmalarla (Dutton vd., 1994; Hatch ve Schultz, 1997; Ravasi ve Schultz, 2006) örtüşmektedir. Çalışmada yapılan aracılık testinde ise kurumsal kimlik ile kurumsal imajın ilişkisinde örgüt kültürünün aracılık etkisine sahip olduğu belirlenmiştir.

Kurumsal kimlik oluşturmada farklı yolları olmakla birlikte en yaygın olan yöntem semboller, metaforlar, hikayeler yoluyla bir firma veya kuruluşu diğerlerinden ayırt edici bir şekilde konumlandırmayı içermektedir. Bu konumlandırmayı yaparken kurumun sahip olduğu imajın önemli bir katkısı söz konusudur. Çalışmada da bu durum ampirik olarak kanıtlanmıştır. Ayrıca bu kimliği kazanmada imajla birlikte sahip olunan örgüt kültürünün de önemli bir ölçüde katkı sunduğu görülmüştür. Günümüz yoğun rekabet ortamında avantaj

sağlayabilmek için bu tür imaj ve kimlik çalışmalarının zorunlu olarak yürütülmesi gerekliliği ortaya çıkmıştır. Çünkü insanlar artık sadece aldıkları ürün veya imajın onlara sunduğu fayda üzerinden tüketim yapmamakta, aksine firmanın veya kurumun imajı ve aldıkları ürün veya hizmetin onlara sunacağı prestijle de ilgilenmektedir. Bu yüzyılın tüketim anlayışlarını karşılamak için yenilikçi bir ürün veya hizmet ortaya koymakla birlikte imaj, kimlik, kültür, etik, değerler gibi unsurlar da göz önünde bulundurulmalıdır. Bu durum kâr amacı gütmeyen kuruluşlar için de geçerlidir. Üniversiteler de bu duruma örnek olarak verilebilir.

Çalışma yükseköğretim kurumlarında yürütülmüştür. Yükseköğretim kurumları eskisi gibi öğrenci seçen pozisyondan uzaklaşarak artık tercih edilme ihtiyacı olan bir duruma evrilmiştir. Zaman içerisinde birçok alanda kontenjanlar boş kalmaya başlamıştır. Bunun yanı sıra kalifiye ve iyi eğitilmiş çalışanları da bulmak ve elde tutmak zorlaşmaya başlamıştır. Böylelikle yetenekli öğrencileri ve amaçları gerçekleştirmeye yardımcı olabilecek akademisyenleri çekebilmek adına bazı faaliyetlerin yürütülmesi mecburiyeti ortaya çıkmıştır. Yaşanan gelişmelerden bu denli etkilenen yükseköğretim kurumlarının kurumsal imaj, kurumsal itibar ve kurumsal kimlik çalışmalarına özen göstermesi gerekmektedir. Nguyen ve LeBlanc (2001)'a göre yükseköğretim kurumlarında yerleşkenin büyüklüğü, binaların mimarisi, kurumun logosu, kullanılan amblemler, spor ve kütüphane olanakları imaj algısının oluşmasındaki somut girdilerdir. Yükseköğretimde imajın geliştirilmesi isteniyorsa öncelikle bu girdilerin iyileştirilmesi ve eldeki olanakların hedef kitleye doğru bir şekilde aktarılması gerekmektedir. Hedef kitleye eldeki imkanların aktarılmasında çağın getirdiği kolaylıklardan da faydalanılmalıdır. Özellikle gelişen internet teknolojileri ve gençlerin yoğun olarak kullandıkları sosyal medya üzerinden bilgilendirilme yapılması olumlu bir kurumsal imaj algısına katkı sunabilecektir. Böylelikle güçlü bir kimliğe sahip ve tercih edilen bir kurum olunabilir ve temel misyonları olan bilim üretme ile öğrenci yetiştirme faaliyetlerini daha etkin yerine getirebilirler.

Yükseköğretim kurumlarının imaj faaliyetlerini yürütebilmeleri için öncelikle nerede olduklarını görmeleri gerekmektedir. Bu nedenle imaj, örgüt kültürü ve kurumsal kimlik algısını ölçen bu çalışmanın önemli olduğu savunulabilir. Ayrıca literatürde konunun mevcut değişkenler üzerinden ve aracılık etkisiyle çalışıldığına rastlanılmamıştır. Değişkenleri bir arada inceleyen teorik çalışmalar olsa da özellikle ampirik olarak yerli ve yabancı literatürde benzer çalışmanın olmayışı konunun özgün olduğunu göstermektedir. Bunun yanı sıra yükseköğretimde kurumsal kimliği ölçmeye yönelik bir ölçek geliştirilmiştir. Bu yönleriyle çalışmanın ilgili literatüre önemli katkılar sunması ve gelecek çalışmalara yol gösterici olması beklenmektedir. Ayrıca gelecek çalışmaların kurumsal kimlik oluşturmada, kurumsal itibar algısının etkisine ve bu ikisi arasındaki ilişkide etik iklimin aracılık rolüne odaklanmaları tavsiye edilebilir. Çalışmada her ne kadar sınırlılıklar en aza indirmeye çalışılsa da Kazoleas vd (2001)'nin de belirttiği gibi bireylerin kurumsal imaj algısı sürekli değişmektedir. İmaj algısı belirli bir olay, durum karşısında veya zaman içerisinde değişebilmektedir.

Bu nedenle çalışmanın ilgili örneklem için bir genelleme yapabilmesi söz konusu değildir. Bu durum çalışmanın sınırlılığı olarak gösterilebilir.

KAYNAKÇA

- Abimbola, T., Trueman, M., Iglesias, O., Abratt, R., & Kleyn, N. (2012). Corporate identity, corporate branding and corporate reputations. *European Journal of Marketing*, 48(7/8), 1048-1063.
- Abratt, R., & Kleyn, N. (2012). Corporate identity, corporate branding and corporate reputations: Reconciliation and integration. *European Journal of Marketing*, 46(7/8), 1048-1063.
- Anderson, J. C., & Gerbing, D. W. (1988). Structural equation modeling in practice: A review and recommended two-step approach. *Psychological Bulletin*, 103(3), 411.
- Arendt, S., & Brettel, M. (2010). Understanding the influence of corporate social responsibility on corporate identity, image, and firm performance. *Management Decision*, 48(10), 1469-1492.
- Balmer, J. M. (1998). Corporate identity and the advent of corporate marketing. *Journal of Marketing Management*, 14(8), 963-996.
- Balmer, J. M., & Gray, E. R. (1999). Corporate identity and corporate communications: creating a competitive advantage. *Corporate Communications: An International Journal*, 4(4), 171-177.
- Balmer, J. M., & Greyser, S. A. (2006). Corporate marketing: Integrating corporate identity, corporate branding, corporate communications, corporate image and corporate reputation. *European Journal of Marketing*, 40(7/8), 730-741.
- Barich, H., & Kotler, P. (1991). A framework for marketing image management. *MIT Sloan Management Review*, 32(2), 94.
- Baron, R. M., & Kenny, D. A. (1986). The moderator–mediator variable distinction in social psychological research: Conceptual, strategic, and statistical considerations. *Journal of Personality and Social Psychology*, 51(6), 1173.
- Bayram, N. (2010). *Yapısal eşitlik modellemesine giriş amos uygulamaları*. Bursa: Ezgi Kitabevi.
- Bektaş, F. (2010). Örgütsel imaj ve örgüt kültürü: Öğretmen adayı örnekleminde nedensel bir araştırma. *Eğitim ve İnsani Bilimler Dergisi: Teori ve Uygulama*, 1, 5-18.
- Blanca, M. J., Arnau, J., López-Montiel, D., Bono, R., & Bendayan, R. (2013). Skewness and kurtosis in real data samples. *Methodology*, 9, 78-84.
- Brislin, R. W. (1980). Translation and content analysis of oral and written materials. In J. W. Berry & H. C. Triandis (Eds.), *Handbook of cross-cultural psychology* (Vol. 2, pp. 389-444).
- Burmaoğlu, S., Polat, M., & Meydan, C. H. (2013). Örgütsel davranış alanında ilişkisel analiz yöntemleri ve türkçe yazında aracılık modeli kullanımı üzerine bir inceleme. *Anadolu University Journal of Social Sciences*, 13(1), 13-26.
- Cain, M. K., Zhang, Z., & Yuan, K.-H. (2017). Univariate and multivariate skewness and kurtosis for measuring nonnormality: Prevalence, influence and estimation. *Behavior Research Methods*, 49(5), 1716-1735.
- Carpenter, J. E. (2013). *The role of corporate image perceptions in selection: Testing an impression formation model*. Doktora Tezi, University of Akron.
- Cian, L. & Cervai, S. (2014). Under the reputation umbrella: An integrative and multidisciplinary review for corporate image, projected image, construed image, organizational identity, and organizational culture. *Corporate Communications: An International Journal*. (19)2. 182-199.
- Coleman, J. (2013). Six components of a great corporate culture. *Harvard Business Review*, 5(6), 2013.
- Cornelissen, J. P., Haslam, S. A., & Balmer, J. M. (2007). Social identity, organizational identity and corporate identity: Towards an integrated understanding of processes, patterns and products. *British Journal of Management*, 18, 1-16.
- Craney, T. A., & Surlis, J. G. (2002). Model-Dependent variance inflation factor cutoff values. *Quality Engineering*, 14(3), 391-403.

- Cunha, R. C., & Cooper, C. L. (2002). Does privatization affect corporate culture and employee wellbeing? *Journal of Managerial Psychology*, 17(1), 21-49.
- Dolphin, R.R. (2004). Corporate reputation a value creating strategy. *Corporate Governance*. (4)3, 77-92.
- Dukerich, J. M., & Carter, S. M. (2000). Distorted images and reputation repair. *The expressive organization: Linking identity, reputation, and the corporate brand*, 97-112.
- Dutton, J. E., Dukerich, J. M., & Harquail, C. V. (1994). Organizational images and member identification. *Administrative Science Quarterly*, 39(2), 239-263.
- Efron, B., & Tibshirani, R. (1986). Bootstrap methods for standard errors, confidence intervals, and other measures of statistical accuracy. *Statistical Science*, 1(1), 54-75.
- Ettenson, R., & Knowles, J. (2008). Dont confuse reputation with brand. *MIT Sloan Management Review*, 49(2), 19.
- Falk, C. F. (2017). Mediation analysis. Retrieved from <http://www.psych.mcgill.ca/perpg/fac/falk/mediation.html>
- Fombrun, C. J., & Van Riel, C. B. (2004). *Fame and fortune: How Successful Companies Build Winning Reputations*. New Jersey: FT Prentice Hall.
- Fombrun, C. J., Gardberg, N. A., & Sever, J. M. (2000). The Reputation Quotient SM: A multi-stakeholder measure of corporate reputation. *Journal of Brand Management*, 7(4), 241-255.
- Fornell, C., & Larcker, D. F. (1981). Evaluating structural equation models with unobservable variables and measurement error. *Journal of Marketing Research*, 18(1), 39-50.
- Ghosh, S., & Srivastava, B. K. (2014). Construction of a reliable and valid scale for measuring organizational culture. *Global Business Review*, 15(3), 583-596.
- Gray, E. R., & Balmer, J. M. (1998). Managing corporate image and corporate reputation. *Long Range Planning*, 31(5), 695-702.
- Guiso, L., Sapienza, P., & Zingales, L. (2015). The value of corporate culture. *Journal of Financial Economics*, 117(1), 60-76.
- Hair, J. F., Black, W. C., Babin, B. J., Anderson, R. E., & Tatham, R. L. (2006). *Multivariate data analysis* (6 ed.). NJ: Upper Saddle River, Pearson Prentice Hall.
- Hatch, M. J., & Schultz, M. (1997). Relations between organizational culture, identity and image. *European Journal of Marketing*, 31(5/6), 356-365.
- Hatch, M. J., & Schultz, M. (2002). The dynamics of organizational identity. *Human relations*, 55(8), 989-1018.
- Hepkon, Z. (2003). Kurumsal kimlik inşasını belirleyen faktörler: Bir literatür taraması. *İstanbul Ticaret Üniversitesi Dergisi*, 2(4), 175-211.
- Hu, L. t., & Bentler, P. M. (1999). Cutoff criteria for fit indexes in covariance structure analysis: Conventional criteria versus new alternatives. *Structural Equation Modeling: A Multidisciplinary Journal*, 6(1), 1-55.
- Iacobucci, D., Saldanha, N., & Deng, X. (2007). A meditation on mediation: Evidence that structural equations models perform better than regressions. *Journal of Consumer Psychology*, 17(2), 139-153.
- Ind, N. (1990). *The corporate image: Strategies for effective identity programmes*, London: Kogan Page.
- Javalgi, R. G., Traylor, M. B., Gross, A. C., & Lampman, E. (1994). Awareness of sponsorship and corporate image: An empirical investigation. *Journal of Advertising*, 23(4), 47-58.
- Karakaş, Y. E. ve Çiçek, B. (2020). İmaj ve sosyal sorumluluk sadakat yaratabilir mi? Sivil havayolu işletmeleri örneği. *Türk Turizm Araştırmaları Dergisi*, 4(2), 1160-1179.
- Kazoleas, D., Kim, Y., & Anne Moffitt, M. (2001). Institutional image: a case study. *Corporate International Journal*, 6(4), 205-216.
- Keller, K. L., Parameswaran, M., & Jacob, I. (2011). *Strategic brand management: Building, measuring, and managing brand equity*, India : Pearson Education.
- Kotter, J. P. (2008). *Corporate culture and performance*. NY, USA: Simon and Schuster.
- Leuthesser, L., & Kohli, C. (1997). Corporate identity: The role of mission statements. *Business Horizons*, 40(3), 59-67.

- MacInnis, D. J., & Price, L. L. (1987). The role of imagery in information processing: Review and extensions. *Journal of Consumer Research*, 13(4), 473-491.
- Mallinckrodt, B., Abraham, W. T., Wei, M., & Russell, D. W. (2006). Advances in testing the statistical significance of mediation effects. *Journal of Counseling Psychology*, 53(3), 372.
- Marangoz, M., & Akyıldız, M. (2007). Algılanan şirket imajı ve müşteri tatmininin müşteri sadakatine etkileri. *Yönetim Bilimleri Dergisi*, 5(1), 194-218.
- Marconi, J. (2002). *Reputation marketing: Building and sustaining your organization's greatest asset*. New York: McGraw-Hill New York.
- Marin, L., & Ruiz, S. (2007). "I need you too!" Corporate identity attractiveness for consumers and the role of social responsibility. *Journal of Business Ethics*, 71(3), 245-260.
- Markwick, N., & Fill, C. (1997). Towards a framework for managing corporate identity. *European Journal of Marketing*, 31(5/6), 396-409.
- Marsh, H. W., Balla, J. R., & McDonald, R. P. (1988). Goodness-of-fit indexes in confirmatory factor analysis: The effect of sample size. *Psychological Bulletin*, 103(3), 391.
- Martin, J., & Siehl, C. (1983). Organizational culture and counterculture: An uneasy symbiosis. *Organizational Dynamics*, 12(2), 52-64.
- Marziliano, N. (1998). Preface: Managing the corporate image and identity: A borderline between fiction and reality. *International Studies of Management & Organization*, 28(3), 3-11.
- Morgan, P. I. (1994). Organizational culture. In *Management in Health Care* (pp. 488-503): Springer.
- Nguyen, N., & Leblanc, G. (2001). Corporate image and corporate reputation in customers' retention decisions in services. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 8(4), 227-236.
- Nguyen, N., & Leblanc, G. (2002). Contact personnel, physical environment and the perceived corporate image of intangible services by new clients. *International Journal of Service Industry Management*, (13)3, 242-262.
- Pruzan, P. (2001). Corporate reputation: image and identity. *Corporate Reputation Review*, 4(1), 50-64.
- Rafiq, M. Z., Jun, J. C., Ali, R., Majeed, M. K., & Mohsin, M. (2020). Impact of corporate image, switching cost and customer trust on customer satisfaction: Evidence from listed banking sector. *SMART Journal of Business Management Studies*, 16(1), 26-34.
- Ravasi, D., & Schultz, M. (2006). Responding to organizational identity threats: Exploring the role of organizational culture. *Academy of Management Journal*, 49(3), 433-458.
- Schein, E. H. (2009). *The corporate culture survival guide* (Vol. 158). USA: John Wiley & Sons.
- Schmitt, B. H., Simonson, A., & Marcus, J. (1995). Managing corporate image and identity. *Long Range Planning*, 28(5), 82-92.
- Sherman, M. (1999). *Reputation: Rhetoric versus reality*. London: Published for the Institute of Directors and AIG Europe (UK).
- Sivo, S. A., Fan, X., Witta, E. L., & Willse, J. T. (2006). The search for "optimal" cutoff properties: Fit index criteria in structural equation modeling. *The Journal of Experimental Education*, 74(3), 267-288.
- Spector, A. J. (1961). Basic dimensions of the corporate image. *The Journal of Marketing*, 47-51.
- Şahin, A. (2010). Örgüt kültürü-yönetim ilişkisi ve yönetsel etkinlik. *Maliye Dergisi*, 159, 21-35.
- Thøger Christensen, L., & Askegaard, S. (2001). Corporate identity and corporate image revisited-A semiotic perspective. *European journal of marketing*, 35(3/4), 292-315.
- Urbach, N., & Ahlemann, F. (2010). Structural equation modeling in information systems research using partial least squares. *Journal of Information Technology Theory and Application*, 11(2), 5-40.
- Uzoğlu, S. (2001). Kurumsal kimlik, kurumsal kültür ve kurumsal imaj. *Kurgu Dergisi*, 18, 337-353.
- Worcester, R. (2009). Reflections on corporate reputations. *Management Decision*, 47(4), 573-589.
- Zinbarg, R. E., Revelle, W., Yovel, I., & Li, W. (2005). Cronbach's α , Revelle's β , and McDonald's ω H: Their relations with each other and two alternative conceptualizations of reliability. *Psychometrika*, 70(1), 123-133.

EK – 1: Kurumsal Kimlik Ölçeği

- 1- Üniversitemizin açık ve anlaşılır bir vizyonu vardır
- 2- Üniversitemiz, kendine mal olmuş bir isme sahiptir

- 3- Üniversitemiz, kendini diğer kurumlardan ayırt eden bir logoya sahiptir
- 4- Üniversitemizin herkesçe benimsenen bir misyonu vardır
- 5- Üniversitemiz, herkesçe kabul gören değerlere sahiptir
- 6- Üniversitemizin kendine özgün bir mimarisi vardır

SUMMARY

As societies and individuals also, institutions have their own beliefs, behaviors, values, and cultures. This culture gives institutions an identity and shapes the image of their stakeholders. Today, it is imperative to develop a recognizable image and a positive reputation for the sustainability of organizations in sensitive business environments. Gray and Balmer (1998) defined the corporate image as "the immediate mental picture that audiences have of an organization." The corporate identity is defined by Hatch and Schultz (2002) as "reality and uniqueness of an organization." When we look at the organizational culture, it is noteworthy that the members of an organization are composed of values, beliefs, and assumptions they have in common with their works, institutions, and colleagues (Abratt and Kleyn, 2012).

Service quality in higher education institutions depends on the quality of teaching staff, learning resources, the physical environment, and the students themselves. Students often visit their campus several times a week for lectures and seminars. Even most of the students live in dormitories on the campus. Thus, the size, location, and attractiveness of the campus can be very effective in determining the choice of university. In this context, only the physical environment of the campuses is not enough to reflect and support the learning process. These physical environments must also reflect the specific values and aspirations of the stakeholders of the university. As it is understood from this point of view, the architecture and position of the university are also a part of the corporate identity. However, the vision, mission, and values of the university are considered as the other elements which make up the identity.

In recent years, with the increasing number of higher education institutions in Turkey, their image, reputation, corporate identity, and the circumstance of organizational cultures have begun to be discussed. Some circles advocated the indecency of an increase in the number of universities, while others tried to explain the necessity. The reason for these discussions is the image perception of established universities. It is believed that these debates will end when new universities have a strong identity and image in public. In this context, in the study, we focused on the relationship between corporate image and identity and the role of organizational culture in this relationship.

In this study, it is aimed to reveal the relationship between organizational culture and corporate identity variables, which have been proven in the literature that these two closely associated with the corporate image. It is considered that the organizational culture has a mediating effect between corporate image and corporate identity relationship. Structural Equation Modeling (SEM) based on quantitative data analysis was used to test this multiple causality relationship.

According to the analysis conducted in the research, it is concluded that the corporate image perception has an essential place in the creation of corporate identity and the organizational culture mediates this relationship. While there are different ways of creating corporate identity, the most common method involves positioning a company or an organization in a distinctive way from others through symbols, metaphors, and stories. And while making this positioning, the image of the institution has a significant contribution. This has also been proven empirically in the study. In addition, it has been observed that besides the image perception, organizational culture contributes considerably to gain a corporate identity.

Higher education institutions need to see where they are first in order to carry out their image activities. Therefore, it can be argued that this study, which measures the perception of image, organizational culture, and corporate identity, is valuable. Besides, it was not found in the literature that the subject was studied through existing variables and mediation effects. Although theoretical studies are examining the variables together, empirically, there is no similar study in the domestic and foreign literature, and this shows that the subject is original in this way. Besides, a scale for measuring corporate identity in higher education was developed. With these aspects, the study is expected to provide outstanding contributions to the related literature and to guide future studies.

Halka Açık Şirketlerin Sürdürülebilirlik Raporları Analizi: Borsa İstanbul'da Bir Uygulama*

Ebru SAYGILI**

Seher GÖREN YARGI***

Deniz ERGİNER****

ÖZ

Sürdürülebilirlik kavramı, çevre, turizm ve mimari alanlarının yanı sıra işletmelerde ve ekonomide sürekli olarak kullanılmaktadır. Bu çalışmada, Türkiye'de faaliyet gösteren ve BIST Sürdürülebilirlik Endeksi'nde yer alan işletmelerin sürdürülebilirlik raporları, Küresel Raporlama Girişimi Rehberi'ne dayanarak ekonomik, çevre ve sosyal kategorilerinde incelenmiştir. Çalışmanın amacı, işletmelerde sürdürülebilirlik ile ilgili kavramların ne ölçüde açıklandığının belirlenmesidir. Çalışmada BIST Sürdürülebilirlik Endeksi'nde yer alan şirketlerin sürdürülebilirlik raporları Nvivo programı ile içerik analizi yöntemi kullanılarak incelenmiş ve BIST Sürdürülebilirlik Endeksi'nde yer alan şirketlerin sürdürülebilirlik kavramını nasıl raporladığına ilişkin analiz sonuçları değerlendirilmiştir. Ekonomik sürdürülebilirlikte en çok değinilen unsur ekonomik performans, çevresel sürdürülebilirlikte ürün ve hizmetler, sosyal sürdürülebilirlikte ise istihdam ile iş sağlığı ve güvenliği olmuştur. Ayrıca çalışma kapsamındaki regresyon sonuçlarına göre, firma yaşı ve çalışan sayısı arttıkça şirketlerin sürdürülebilirlik raporlarının içeriği de daha kapsamlı hale gelmektedir.

Anahtar Kelimeler: Sürdürülebilirlik, Küresel Raporlama Girişimi (GRI), BIST Sürdürülebilirlik Endeksi, Firma Yaşı, Firma Büyüklüğü

JEL Sınıflandırması: F65, M10, M40, M42, M49, O16, P45

An Analysis of Sustainability Reports of Public Companies: Evidence From Borsa Istanbul

ABSTRACT

The concept of sustainability is continuously used in the environment, tourism, architecture, businesses and economy. In this study, the sustainability reports of public companies listed in BIST Sustainability Index are analysed under economic, environment and social categories identified by in the Global Reporting Initiative Reporting Guide. The aim of the study is to determine the disclosure practices of listed companies about sustainability issues. The sustainability reports of companies listed in BIST Sustainability Index are analysed with content analysis using Nvivo software programme and the result of the analysis are evaluated. The results of the study indicated that the most highlighted issues are as follows; in economic sustainability economic performance, in environmental sustainability products and services, in social sustainability employee and, health and safety issues. Further, the results of the regression analysis indicate that as the firm age and number of employees increase firms issue more comprehensive sustainability reports.

Key Words: Sustainability, Global Reporting Initiative (GRI), BIST Sustainability Index, Company Age, Company Size

JEL Classification: F65, M10, M40, M42, M49, O16, P45

*Bu çalışma Deniz Erginer'in yüksek lisans tezinden türetilmiştir.

**Dr. Öğr. Üyesi, Yaşar Üniversitesi, İşletme Fakültesi, Uluslararası Ticaret ve Finans Bölümü, ebru.esendemir@yasar.edu.tr, ORCID bilgisi: 0000-0002-0458-8740

***Ar. Gör., Yaşar Üniversitesi, İşletme Fakültesi, Uluslararası Ticaret ve Finans Bölümü, seher.goren@yasar.edu.tr, ORCID bilgisi: 0000-0002-0475-9888

****denizerginer@gmail.com, ORCID bilgisi: 0000-0003-3825-4631

(Makale Gönderim Tarihi:01.08.2019 / Yayına Kabul Tarihi:08.08.2020)

Doi Number: 10.18657/yonveek.599794

Makale Türü: Araştırma Makalesi

GİRİŞ

Sürdürülebilirlik kavramı, kapsamlı bir şekilde yazılmış olan Brundtland Raporu'ndan (1987) sonra oldukça gelişmiştir. Zaman içerisinde sürdürülebilirlik kavramının yaygınlaşması ve günümüzde kullanılması amaçlanmıştır. Kısa ve öz tanımıyla sürdürülebilirlik; sürekliliğin gelecek nesillerin ihtiyaçlarını karşılayarak devam etmesi ve kısıtlanmadan daimi olabilme özelliğini korumasıdır. Sürdürülebilirlik kavramının tarihsel geçmişine bakıldığında ise, 1960'lı yıllara dayandığı görülmektedir. Nitekim 1960'lı yıllardan itibaren uzmanlar, çevre ve çevre duyarlılığına karşı dikkat çekmişlerdir. 1972 yılında, Roma Kulübü tarafından "Büyümenin Sınırları" adında bir çalışma yayınlanmıştır. Bu çalışmada amaç, sorunları en aza indirmek ve denetim olmadan gerçekleşen büyümenin son bulmasını sağlamaktır. Bu çalışma "Sıfır Büyüme Raporu" olarak rapor haline getirilmiş, her ülkede farklı çalışmalar başlatmış ve ekonomik gelişimi, sanayi sürecini, çevreyi koruma politikasını başlatmıştır (Tekeli, 2001: 2).

20. yüzyıldan 21. yüzyıla kadar devam eden sürdürülebilirlik kavramının günümüz ve gelecek kuşakların ortak kaygılarını içermesi, birçok akademik ve uygulamalı araştırmalara konu olması sonucunu doğurmaktadır. Kavramsal tanımı ele alındığında sürdürülebilirlik, kaynakları kullananların bugünden gelecek neslin ihtiyaçlarını karşılayabilmesi için eylem ve faaliyetlerini düzenlemelerini içermektedir. Bu şekilde, başta şirketlerin çevre içerisindeki sürdürülebilirlik değerlerini gözetim altına alarak sosyal adalet ve ekonomik refah sağlanması amaçlanmaktadır (Ağca, 2002: 1).

Sürdürülebilirlik ile ilgili şirket açıklamaları daha önceden faaliyet raporları (Esendemirli, 2014: 1) ve kurumsal sosyal sorumluluk raporlarında (Saygılı ve Öztürkoğlu, 2017: 1) yer alırken; daha sonra ayrı bir rapor olarak şirketlerin web-sitelerinde yer almaya başlamıştır (Esendemirli ve Saygılı, 2014: 117).

John Elkington 1997 yılında raporlama sistemini yeni boyutlara ulaştırmış ve bu sisteme "Üçlü Sorumluluk Raporlaması" adını vermiştir (Aras vd., 2018: 47). Elkington tarafından geliştirilen ve Üçlü Sorumluluk olarak adlandırılan sosyal, ekonomik ve çevresel boyutlar günümüzde sürdürülebilirliğin sağlanması için bir arada ele alınmaktadır (Elkington, 2013: 23). Başka bir ifadeyle, tüm sistemler (ülkeler, işletmeler veya bireyler), sürdürülebilirliği sağlamak için bu üç boyutu bir arada değerlendirmek ve karşılıklı ilişkileri analiz etmek zorundadır. Ancak bu analizlerin yapılabilmesi için belli prensipler doğrultusunda oluşturulmuş olan standartlara ihtiyaç duyulmaktadır. Nitekim bu gereksinim sürdürülebilirlik raporlarının oluşmasına neden olmuştur. Bu sonuç paydaşların ve menfaat sahiplerinin işletmelerle ilgili bilgi edinme ve karar verme süreçlerini etkilemektedir. Sürdürülebilirlik raporları ile işletmelerin ekonomik, çevresel ve sosyal göstergeleri irdelenerek, sürdürülebilir uygulamalarını belli bir prensibe göre yapmaları ve paydaşlarına gerekli bilgi verebilmeleri ve bu şekilde onların da en doğru bilgiyi edinmeleri amaçlanmaktadır (Tekeli, 2001: 2).

Küresel Raporlama Girişimi (GRI-Global Reporting Initiative), sürdürülebilirlik raporları arasında en çok kullanılan raporlama sistemidir. Bu

raporlama sistemi ile söz konusu raporlar dünya çapında en güvenilir, tutarlı ve herkes tarafından uygulanabilir hale getirilmekte ve belli standartlarla raporlama yapılmaktadır. Bu raporlama biçimi, raporlama ilkeleri ile birlikte, işletmelerin sürdürülebilirlik performanslarını ölçüp, onları raporlayabilmeleri için tüm ana detayları göstermektedir (GRI, 2013).

Bu çalışmanın amacı, Türkiye’de Borsa İstanbul (BIST) Sürdürülebilirlik Endeksi’nde yer alan ve GRI ilkelerine uygun olarak sürdürülebilirlik raporlarını hazırlayan işletmelerin, ekonomik, çevre ve sosyal sürdürülebilirlik bildirelerinin incelenmesi ve sonuçlarının analiz edilmesidir. Özellikle GRI raporlama dahilinde sürdürülebilirlik çalışmalarını paydaşlarına açık hale getiren işletmelerin, paydaşları ortak noktada birleştirecek olan misyon ve vizyon bildirelerine bu düşünce sistemini yansıtabilmeleri, sürdürülebilirlik raporlarının ve ilkelerinin önemli ölçüde artıp küresel çapta gelişmesi amaçlanmaktadır. Bu araştırmayla, işletmelerin var oluş nedenleri, gelecekte sürdürülebilirlik kavramını hangi boyutlarda ele aldıkları ve nasıl bir pozitif etki yaratmayı düşündükleri ortaya konmak istenmektedir.

Çalışma dört bölüme ayrılmış olup, ilk bölümde sürdürülebilirlik kavramı ve raporları açıklanmıştır. İkinci bölümde, sürdürülebilirlik raporlarına yönelik literatür taraması yapılmış ve çalışmalar incelenmiştir. Üçüncü bölüm araştırmaya ayrılmış olup, BIST’de işlem gören ve sürdürülebilirlik raporlarına yer veren firmalar ile ilgili gerekli analizler yapılmıştır. Dördüncü bölümde ise sonuçlar değerlendirilmiştir.

I. LİTERATÜR TARAMASI

Türkiye’de ve dünya çapında, şirketlerin sürdürülebilirlik raporları analiz edilerek literatürde birçok çalışma ortaya çıkarılmıştır. Hoştut (2014), saygın nitelikte işletmelerin sürdürülebilirlik raporlarını içerik analizi yöntemiyle inceleyerek işgücü, yönetim ilişkileri, iş sağlığı ve güvenliği, eğitim, ayrımcılık, çocuk işçiliği, güvenlik uygulamalarını irdelemiş ve şirketlerin sosyal performanslarının yaklaşımlarını ve uygulamalarını tespit etmiştir. Bu çalışmanın sonucunda, şirketlerin ekonomik faaliyetlerini yerine getirirken, sosyal paydaşlarını da göz ardı etmediği anlaşılmıştır.

Ertan (2018), 2015-2017 yılları arasında 120 işletme tarafından yayınlanmış olan 391 adet sürdürülebilirlik raporlarını incelemiştir. Yapmış olduğu çalışmaya göre, Türkiye’de yıllar itibarı ile yayınlanan sürdürülebilirlik raporlama sayılarında artış meydana geldiği görülmektedir. Türkiye’de sürdürülebilirlik raporlarının hazırlanmasında en yaygın olarak kullanılan rehber, GRI tarafından oluşturulan rehberdir. Yapılan çalışmada yüksek uygulama seviyesinde hazırlanmış rapor sayısının az olduğu da tespit edilmiştir. Gençoğlu ve Aytaç (2016), BIST Sürdürülebilirlik Endeksi’nde yer alan işletmelerin yıllık faaliyet raporlarını inceleyerek sosyal ve çevresel sürdürülebilirlik konusunda şirketlerin yapmış olduğu uygulamaları analiz etmiştir. Yapılan çalışma ile kurumsal sürdürülebilirlik ve entegre raporlama literatürüne dayanılarak kavramsal analiz yapılmış ve Türkiye’de faaliyet raporlarının hazırlanmasındaki aşamalar analiz edilmiştir.

Yavuz (2010), sürdürülebilirlik ve boyutlarını günümüzde işleniş haliyle irdelemiş, ekonomi kısmında yer alan sürdürülebilir kalkınma kısmını incelemiş ve sürdürülebilirliğin daha da geliştirilip değerlendirilmesi konusunu ele almıştır. Çalışmasında yazar, üretim faaliyetleri kısmının sürdürülebilirlik açısından ne anlama geldiğini detaylı olarak anlatmış, işletmelerin üretimlerini sürdürülebilir kılabilmesi için kendi stratejilerini 5 ana başlık altında toplayıp aktarmıştır. Çalışmadaki asıl amaç sürdürülebilir üretim stratejileri ile birlikte yalın ve yeşil yaklaşım kısmını öne çıkarmaktır.

Aracı ve Yüksel (2017), BIST Sürdürülebilirlik Endeksi'ndeki işletmelerin sürdürülebilirlik raporlarını, GRI Raporlama İlkeleri'ni esas alarak incelemiş ve içerik analizi yapmışlardır. Sürdürülebilirlik raporlarının finansal raporlamadan daha üst seviyede olduğunu belirtilerek; Avustralya, Fransa, Belçika, Danimarka, Finlandiya, Hindistan, İtalya, Japonya gibi ülkelerde şirketlerin zorunlu olarak sürdürülebilirlik raporlaması yaptığını, ülkemizde ise gönüllülük esasına bağlı olarak şirketlerin sürdürülebilirlik raporlaması hazırladığını belirtmiştir. Başdeğirmen ve Tunca (2017), Türkiye'de en büyük beş yüz işletme içinde var olan ve lojistik sektöründe varlığını gösteren dokuz işletmenin finansal performansını GRI ilişkisel analiz yöntemi ile analiz etmişlerdir. Çalışmada ciro, ihracat, vergi öncesi kar, çalışan sayısı, toplam aktif ve öz sermaye kriterleri temel alınmıştır. Çalışmanın sonucuna göre, sektörde yer alan işletmelerin finansal performanslarını etkileyen faktörlerin başında öz sermaye ve toplam aktifler gelmektedir.

Çetin vd. (2015), Türkiye'de varlığını gösteren işletmelerin kurumsal sosyal sorumluluk ve sürdürülebilirlik raporlarının 2012-2013 yıllarında yayınlanan GRI standartlarına olan uygunluğunu, paydaş katılımı açısından içerik analizi yöntemi ile incelemiştir. Yapılan analize göre paydaş yönetimi ön planda tutulmuş ancak paydaş katılımı açıklamalarının yeterli olmadığı kanaatine varılmıştır. Çalışmanın sonucuna göre, sürdürülebilirlik raporlarının hazırlanma aşamasında firmaların, ilk olarak paydaş katılım unsurlarının belirlenmesinin ve o şekilde sürdürülebilirlik raporlarının yazılmasının önemi vurgulanmıştır. Şahin vd. (2018), Türkiye'de 2015 yılına kadar GRI rehberine göre hazırlanan 96 adet sürdürülebilirlik raporunda yer alan açıklamalarda sektöre ve yıllara göre, gerçekleşen farklılıkları Kruskal Wallis H testi ile tespit etmişlerdir. Bu doğrultuda, 42 işletmenin 96 adet raporu dikkate alınmıştır. Sonuçlara göre, sektörler ve yıllar arasında farklılıklar bulunmuştur. Türkiye'de sürdürülebilirlik raporları sayısının fazla olmadığı görülmüş, bununla ilgili işletmelere eğitim verilmesi ve konuyla alakalı yasal düzenleme yapılmasının gerekliliği vurgulanmıştır.

Roca ve Searcy (2012)'nin çalışmasında 2008 yılından itibaren Kanada'da yapılan 94 sürdürülebilirlik raporu içerik analizi ile incelenmiştir. Raporda 585 farklı gösterge kullanılmıştır. GRI tarafından önerilen göstergeler de kullanılmıştır. Raporların 28'inde GRI'dan faydalandığı; 5 tanesinde ise GRI'den yararlanılmadığı görülmüştür. Bu çalışma, kurumsal sürdürülebilirlik raporlarında kullanılan göstergeleri içerik analizi ile derinlemesine incelenmektedir. Guthrie ve Farneti (2018) Küresel Raporlama Kılavuzlarını kullanan 7 tane Avusturalya kamu sektörü kuruluşunda gönüllü şirketin sürdürülebilirlik raporlarını incelemişlerdir.

Raporlamada GRI raporlama ilkelerine ne derecede uyulduğu analiz edilmiştir. Boiral (2013), enerji ve maden sektöründeki 23 firmanın sürdürülebilirlik raporlarını içerik analizi yöntemi ile incelemiştir. 2700 sayfa tutan raporda firmaların sürdürülebilir kalkınma sorumluluğunu GRI ilkelerine dayanarak açıklamıştır.

Nikolaou ve Tsalis (2013)'in çalışmasında kurumsal sürdürülebilirliğin amaçlarını değerlendirmek ve tasarlamak için kurumsal karnenin önemli bir araç olduğu belirtilmiştir. Şirketlerin sürdürülebilirlik performanslarını iyileştirmeleri için neyin ölçülmesi ve yapılması gerektiği vurgulanmıştır. Kurumsal karne anlayışının küresel raporlama göstergeleri ve sürdürülebilirlik raporlarını ölçmek için kullanılacağı anlatılmıştır. Yunan firmaları incelenerek literatüre katkıda bulunmak amaçlanmıştır. Fernandez-Feijoo vd. (2014), sürdürülebilirlik raporlarının şeffaflık ilkesinin hangi sektörlerde uygulandığını analiz etmiştir. Paydaşların şeffaflık ilkesinden etkilenip etkilenmediği ve kalitelerini ne derecede arttırdıkları incelenmiştir. Çalışmanın sonucunda şeffaflık ilkesini gerçekleştiren işletmelerin daha başarılı olduğunu ve gelişmiş ülkelerde yer aldıklarını belirtmişlerdir.

Ekergil ve Göde (2017), uluslararası raporları incelemiş; raporlama ile standartlar arasındaki tüm unsurların sağlanıp sağlanmadığını analiz etmiş ve rakipleriyle karşılaştırıldığında otel işletmelerinin her türlü alanda etkisi olduğundan, sürdürülebilirlik raporlarının ilgili kullanıcılara tam olarak yansıtılmasının önemliliğini vurgulamıştır. Çalışmanın amacı, raporlama yapılabilmesi için nelere sahip olunması ve nelerden bahsedilmesi gerektiğini incelemektir. Çalışmada nitel veriler kullanılmış ve içerik analizi yöntemi uygulanmıştır. Altuntaş ve Türker (2012), Ekergil ve Göde (2017)'nin çalışmasına benzer olarak, farklı sektörlerde aynı çeşit analiz yapmışlardır. Altuntaş ve Türker (2012), Türkiye'de sürdürülebilir tedarik zincirinin, stratejik olarak nasıl farklılaştırıldığını belirtmiş ve bu konuyla alakalı analiz yapmıştır. Türkiye'deki 10 üretim firmasının kendi tedarik zinciri yönetimini ve sürdürülebilirlik raporlarını irdelemişlerdir. Yapılan analiz ile Türkiye'de faaliyet gösteren üretim firmalarının sürdürülebilir tedarik zinciri yönetimi ve tedarikçi kavramı, yerel tedarikçi politikası, tedarikçilerin çalışma koşulları gibi alt boyutlara yönelik algıları ortaya çıkarmışlardır.

Türkiye'de ve dünya çapında yapılan literatür çalışmasının ortak sonucunda, şirketlerin sürdürülebilirlik raporları analizlerinde, içerik analizi yöntemi kullanılarak daha kapsamlı sonuçlar elde edildiği görülmektedir. Türkiye'de yapılan araştırma ve analizlerden yola çıkılarak, çalışmayı yapanların sadece Türkiye odaklı kalmayıp aynı zamanda uluslararası sürdürülebilirlik raporlarını da inceleyerek küresel bir sonuç izledikleri de yapılan gözlemler arasındadır. Dünya çapında yapılan çalışmalara bakıldığında ise sadece kendi ülkeleri için raporlama yaptıkları ve buna bağlı kalarak kendi eksik yönlerini belirleyerek gelişimlerini arttırmayı hedefledikleri anlaşılmaktadır.

Her şirketin sürdürülebilirlik anlayışı farklı olabilmektedir. Uluslararası kuruluşlar tarafından kullanılan sürdürülebilirlik kavramı ekonomik, çevresel ve

sosyal gibi farklı ana başlıklara sahiptir. GRI bu ana hat üzerinden kurulmuş ve şirketlerin bu çerçeveden yola çıkarak kendi raporlamalarını yapmasını amaçlamıştır. Bazı şirketler GRI kullanırken, bazı şirketler kendi raporlama sistemlerine göre sürdürülebilirlik raporlarını yayınlamıştır. Sürdürülebilirlik anlayışının farklı içeriklere sahip olma nedenleri arasında kurumun bulunduğu ülke şartları, şirket sektörü, şirket pozisyonu gibi faktörler bulunmaktadır.

Yapılan bu çalışmayla, çeşitli sebepler ile farklı şekillerde raporlama yapıldığı, buna rağmen ortak bir raporlama anlayışında bulunularak rekabet ortamına hazır hale geldiği ve bu şekilde her firmanın kendi artı ve eksiklerini bulabileceği anlaşılmaktadır. Dünya çapında tek bir sürdürülebilirlik raporlama sistemine gidilmediği ve ortak paydaşların da farklı raporlar sunduğu görülmektedir.

II. ARAŞTIRMA

A. Araştırmanın Amacı ve Önemi

Günümüz dünyasında, sürdürülebilirlik raporları şirketler tarafından önemsenmeye ve yaygınlaşmaya başlamıştır. Sürdürülebilirlik raporları ile şirketler kendi eksi ve artılarını görerek rekabet ortamında da fark yaratmaya çalışmaktadırlar. GRI/G4 (GRI, 2013) Raporlama Standardı'nda yer alan Özel Standart Bildirimler başlığı ile sürdürülebilirlik raporlarının ana hatlarını oluşturan unsurlar seçilerek, BIST Sürdürülebilirlik Endeksi'nde işlem gören ve sürdürülebilirlik endeksi yayınlayan firmalara dair analizler yapılmıştır. Bu şekilde kendi gelişimlerini arttırmak isteyen şirketler, bu analiz ile kendileri için raporlama açısından ana şablon oluşturulabilmekte; böylece diğer şirketleri de değerlendirebilmektedir.

B. Araştırmanın Veri Seti ve Yöntemi

Bu çalışmada, şirketlerin belirlenmesinde BIST Sürdürülebilirlik Endeksi kullanılmıştır. Sürdürülebilirlik ile ilgili kavramlar, GRI/G4 (GRI, 2013), Raporlama Standardı'nda yer alan "Özel Standart Bildirimler" başlığı incelenerek elde edilen kelimeler ile içerik analizine (Altuntaş ve Türker, 2012: 1302; Başdeğirmen ve Tunca, 2017: 327; Saygılı vd., 2019: 656) tabi tutulmuştur. Sürdürülebilirliğin 3 ana boyutu olan ekonomik, sosyal ve çevresel boyutta temel alınan 68 kelime analizde kullanılmıştır. Bu verilerin hepsi, Nvivo programı ile analiz edilmiş; rapor ve tablo haline dönüştürülmüştür.

Tablo 1. Ekonomik Sürdürülebilirlik ile ilgili İncelenen Unsurlar ve Kavramlar

Unsurlar	Kavramlar
Ekonomik performans	finans, mali, ekonomik, iklim, devlet, altyapı
Piyasa varlığı	yerel yönetici, ücret, maaş
Dolaylı ekonomik etkiler	dolaylı ekonomi
Satın alma uygulamaları	yerel tedarikçi

Analiz kapsamında, BIST Sürdürülebilirlik Endeksi'nden alınan şirketlerin sürdürülebilirlik raporları incelenmiştir.

Tablo 2. Çevresel Sürdürülebilirlik ile ilgili İncelenen Unsurlar ve Kavramlar

Unsurlar	Kavramlar
Malzemeler	geri dönüştürülmüş
Enerji	Enerji
Su	Su
Biyolojik çeşitlilik	biyolojik çeşitlilik
Emisyonlar	sera gazı, emisyon, karbon
Atık sular ve atıklar	Atık
Ürün ve hizmetler	ürün, hizmet, geri toplanan ürün, ambalaj
Uyum	çevre kanunu
Nakliye	Nakliye
Genel	çevre, çevre koruma
Tedarikçinin çevresel bakımdan değerlendirilmesi	Tedarikçi
Çevresel şikayet mekanizmaları	çevre şikayetleri

Tablo 3. Sosyal Sürdürülebilirlik ile ilgili İncelenen Unsurlar ve Kavramlar

Alt Kategoriler	Unsurlar	Kavramlar
İş gücü uygulamaları ve insana yarışır iş	İstihdam	çalışan, personel, yaş, cinsiyet, çalışan devri
	İş gücü / Yönetim ilişkileri	ihbar süresi
	İş sağlığı ve güvenliği	iş sağlığı, iş güvenliği
	Eğitim ve öğretim	eğitim, öğretim
	Çeşitlilik ve fırsat eşitliği	çalışan çeşitliliği, çalışan eşitliği
	Kadın ve erkek için eşit ücret	eşit ücret
	Tedarikçinin işgücü uygulamaları bakımından değerlendirilmesi	yeni tedarikçinin iş gücü uygulamaları
	İş gücü uygulamaları şikayet mekanizmaları	çalışan şikayetleri
İnsan hakları	Yatırım	yatırım
	Ayrımcılığın önlenmesi	ayrımcılık
	Örgütlenme ve toplu sözleşme hakkı	sendika, toplu sözleşme
	Çocuk işçiler	çocuk işçi
	Zorla veya cebren çalıştırma	zorla çalıştırma
	Güvenlik uygulamaları	güvenlik
	Yerli halkların hakları	yerli halk
	Değerlendirme	insan hakları
	Tedarikçilerin insan hakları bakımından değerlendirilmesi	yeni tedarikçinin insan hakları uygulaması
	İnsan hakları şikayet mekanizmaları	insan hakları şikayetleri
Toplum	Yerel toplumlar	toplum, yerel toplum
	Yolsuzlukla mücadele	yolsuzluk
	Kamu politikası	kamu
	Rekabete aykırı davranış	rekabet
	Uyum	uyum
	Tedarikçinin toplum üzerindeki etkiler bakımından değerlendirilmesi	yeni tedarikçinin toplumsal etkileri
	Toplum üzerindeki etkilere ilişkin şikayet mekanizmaları	toplumsal şikayet
	Ürün sorumluluğu	Müşteri sağlık ve güvenliği
Ürün ve hizmet etiketlemesi		etiket
Pazarlama iletişimi		müşteri iletişimi
Müşteri gizliliği		müşteri gizliliği
Uyum		ürün tedarığı ve kullanımı ile ilgili kanunlara uyum

BIST’de yer alan şirketlerden toplam 50 şirketin sürdürülebilirlik raporları mevcut olmasına rağmen 37 şirketin sürdürülebilirlik raporlarına erişilmiştir. Bununla birlikte 37 şirketin tamamı için sürdürülebilirlik raporlarının web sitesinde

hem açıklama hem de pdf şeklinde birebir aynı bilgilerle yayınlandığı görülmüştür. Sürdürülebilirlik raporlarını yayınlamayan 13 şirketten bahsedilecek olursa; Netaş Telekomünikasyon A.Ş.'nin sürdürülebilirlik raporu hazırlanma aşamasındadır. Türkiye Garanti Bankası A.Ş web sitesinde ise sürdürülebilirlik raporları ile ilgili bir bölüm ayrılmışken, bu başlık altında bir bilgi bulunamadığından sürdürülebilirlik raporundan faydalanılamamıştır. Sürdürülebilirlik raporlarıyla ilgili hiçbir bilgiye rastlanılmayan 11 şirket ise şunlardır; Anel Elektrik Proje Taahhüt ve Ticaret A.Ş., Doğan Şirketler Grubu Holding A.Ş., Pegasus Hava Taşımacılığı A.Ş., Petkim Petrokimya Holding A.Ş., Tat Gıda Sanayi A.Ş., Tekfen Holding A.Ş., Tüpraş-Türkiye Petrol Rafinerileri A.Ş., Türk Telekomünikasyon A.Ş., Türk Traktör ve Ziraat Makineleri A.Ş., Vestel Beyaz Eşya Sanayi ve Ticaret A.Ş., Vestel Elektronik Sanayi ve Ticaret A.Ş.

Tablo 1'de ekonomik sürdürülebilirliğe ait unsurlar ve bu unsurlar ile ilgili kavramlar yer almaktadır. Tablo 2'de çevresel sürdürülebilirliğe ait unsurlar ve bu unsurlar ile ilgili kavramlar yer almaktadır. Tablo 3'de sosyal sürdürülebilirliğe ait 4 alt kategori, bu alt kategorilere ait unsurlar ve bu unsurlar ile ilgili kavramlar yer almaktadır.

C. İçerik Analizine İlişkin Bulgular ve Değerlendirmeler

Sürdürülebilirlik unsurlarının belirlenmesinin planlandığı bu çalışmada Tablo 1, 2 ve 3'de bahsedilen verilerle gerekli taramalar yapılmış ve Tablo 4'den Tablo 16'ya kadar sürdürülebilirliğe ait kavramlar detaylandırılarak belirtilmiştir. Tablo 4'de şirketlerin kaç tanesinin sürdürülebilirlik raporuna sahip olduğu sektörel bazda sınıflandırılarak gösterilmektedir. Tablo 5, 6, 7, 8, 9 ve 10'da sürdürülebilirlik ile ilgili kavramların tekrar sayıları belirtilmektedir. Tablo 11, 12, 13, 14, 15 ve 16'da ise kaç tane firmanın sürdürülebilirlik raporlarında bu kavramlara değindiği belirtilmektedir.

Tablo 4. Sürdürülebilirlik Raporları İncelenen Şirketlerin Sektörlere göre Sınıflandırması

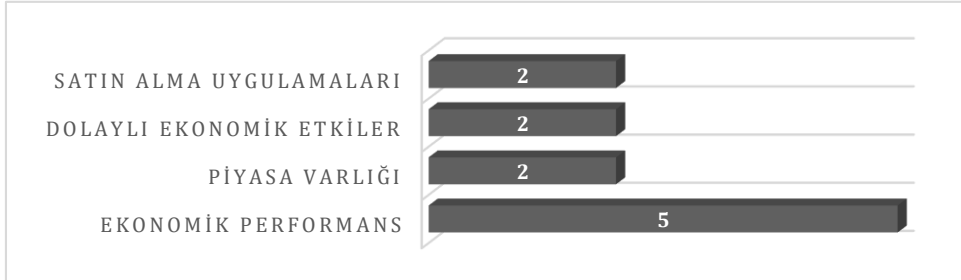
Sektörel sınıflandırma	Şirket sayısı	%
İmalat sanayi	16	43
Mali kuruluşlar	13	35
Ulaştırma, haberleşme ve depolama	1	3
Elektrik, gaz ve su	4	11
Toptan, perakende ve ticaret	1	3
Teknoloji	2	5
Toplam	37	100

BIST Sürdürülebilirlik Endeksi'nde yer alan şirketlerin sürdürülebilirlik unsurları analiz edilmiş ve şirketlerin sürdürülebilirlik raporlarını yayınlama oranları, sektörel sınıflandırma yapılarak Tablo 4'de gösterilmiştir. İncelenen şirketler sektörlere göre sınıflandırılmış ve sürdürülebilirlik unsurlarının kullanım sayısı ve oranları belirtilmiştir. Veri seti incelenecek olursa, sıralamanın en üst kısmında %43'lük oran ile imalat sanayi ve %35'lik oran ile mali kuruluşlar yer almaktadır. Onları %11'lik oranla elektrik, gaz ve su; %5'lik oranla teknoloji takip etmektedir. En düşük oran ise %3'lük oranla ulaştırma, haberleşme ve depolama ve toptan, perakende ve ticaret sektörlerine aittir.

Ekonomik sürdürülebilirlikte yer alan ve şirketlerde aranan kavramların frekansları toplanarak, Tablo 5'de unsurlar bazında verilmiştir. Ekonomik

sürdürülebilirlikte kullanılan unsurların frekansı (tekrar sayısı) belirtilmiştir. Kelime verileri sürdürülebilirlik raporlarında aranarak, ekonomik sürdürülebilirlik bölümlerinde yer alan unsurların tekrar sayıları belirlenmiştir. Unsurların içinde yer alan ve en çok kullanılan kavramlar; finans, ekonomi, dolaylı ekonomi ve yerel tedarikçidir. En az kullanılan kavramlar ise; mali, iklim, devlet, altyapı, yerel yönetici, ücret ve maaştır.

Tablo 5. Ekonomik Sürdürülebilirlik Unsurları



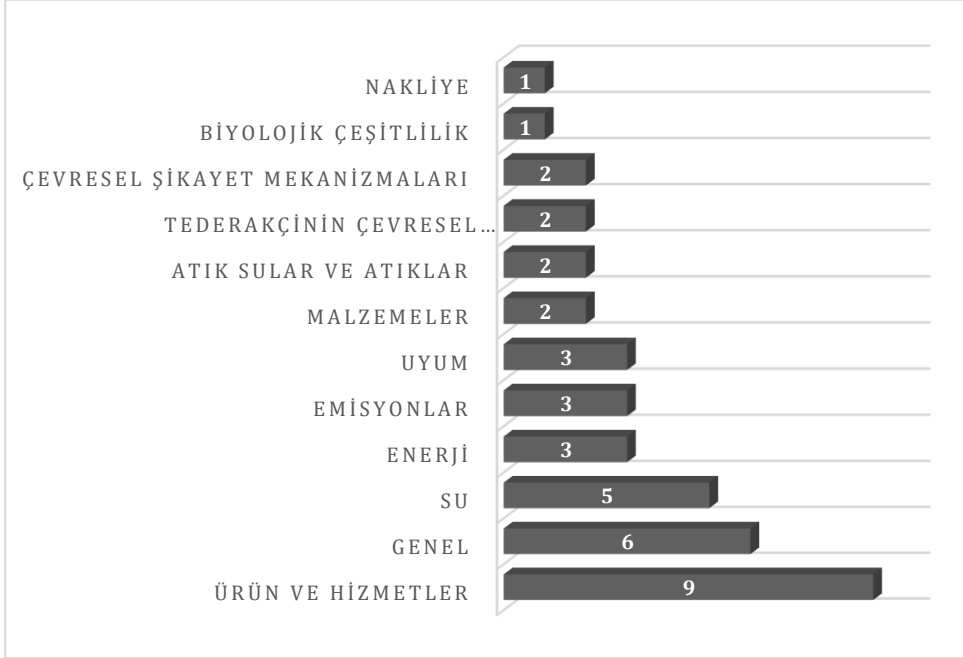
Açıklamalar: Her rakam 0-10 ölçeğine göre Tablo 1'de yer alan anahtar kelimelerin toplam tekrar sayılarını göstermektedir: 0-999=1, 1000-1999=2, 2000-2999=3, 3000-3999=4, 4000-4999=5, 5000-5999=6, 6000-6999=7, 7000-7999=8, 8000-8999=9, 9000 ve üzeri=10.

Tablo 5'te ekonomik sürdürülebilirlik ile ilgili en çok tekrarlanan unsur ilk olarak tablonun en alt sırasında yerini alan ekonomik performanstır. Bu sıralamayı takip eden ve daha az bahsedilen unsurlar ise piyasa varlığı, dolaylı ekonomik etkiler ve satın alma uygulamaları olarak gözlemlenmektedir.

Çevresel sürdürülebilirlikte yer alan ve şirketlerde aranan kavramların frekansları toplanarak Tablo 6'da unsurlar bazında verilmiştir. Çevresel sürdürülebilirlikte kullanılan unsurların frekansı (tekrar sayısı) belirtilmiştir. Kelime verileri sürdürülebilirlik raporlarında aranarak, çevresel sürdürülebilirlik bilgilerinde yer alan unsurların tekrar sayıları belirlenmiştir. Unsurların içinde yer alan ve en çok kullanılan kavram sudur. Ayrıca, geri toplanan ürün, ürün ve hizmet kavramlarının frekansları da yüksektir. En az kullanılan kavramlar ise; biyolojik çeşitlilik, sera gazı, emisyon, karbon, nakliye, ambalajdır.

Tablo 6'da çevresel sürdürülebilirlik ile ilgili en çok tekrarlanan unsur ilk olarak tablonun en alt sırasında yerini alan ürün ve hizmetlerdir. Bu sıralamayı takip eden ve daha az bahsedilen unsurlar ise genel, su, enerji, emisyonlar, uyum, malzemeler, atık sular ve atık, tedarikçinin çevresel bakımdan değerlendirilmesi, çevresel şikayet mekanizmaları, biyolojik çeşitlilik, nakliye olarak gözlemlenmektedir.

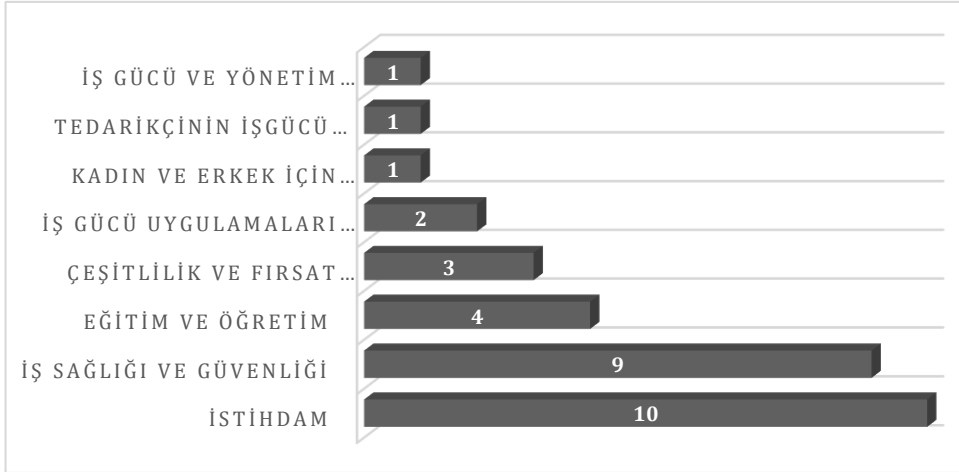
Tablo 6. Çevresel Sürdürülebilirlik Unsurları



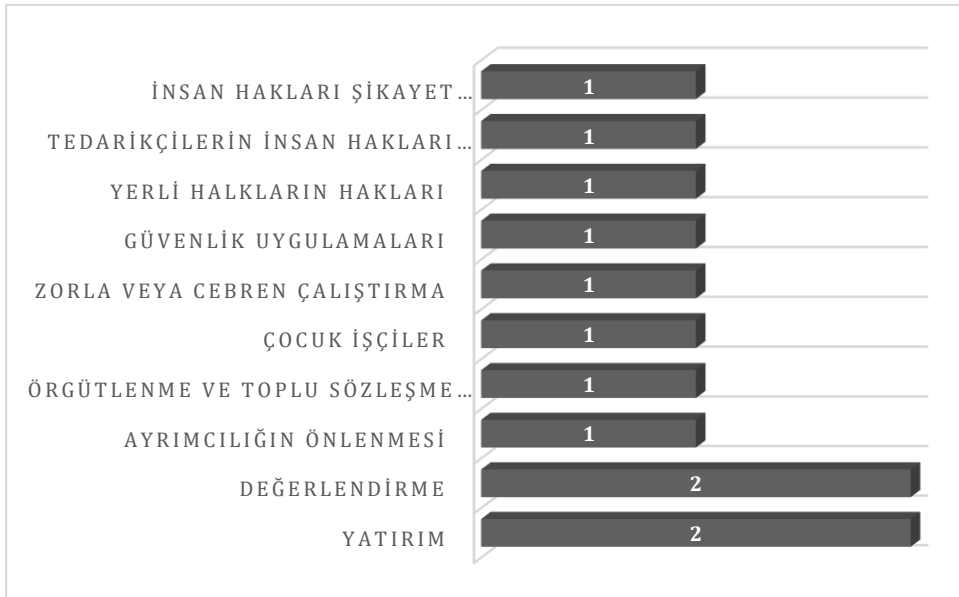
Açıklamalar: Her rakam 0-10 ölçeğine göre Tablo 2'de yer alan anahtar kelimelerin toplam tekrar sayılarını göstermektedir: 0-999=1, 1000-1999=2, 2000-2999=3, 3000-3999=4, 4000-4999=5, 5000-5999=6, 6000-6999=7, 7000-7999=8, 8000-8999=9, 9000 ve üzeri=10.

Sosyal sürdürülebilirlikte yer alan alt kategorilere ait ve şirketlerde aranan kavramların frekansları toplanarak Tablo 7, 8, 9 ve 10'da unsurlar bazında verilmiştir. Sosyal sürdürülebilirlik ile ilgili 4 alt kategori, 4 farklı tablo şeklinde gösterilerek daha detaylı incelenmesi sağlanmaktadır. Sosyal sürdürülebilirlikte kullanılan unsurların frekansı (tekrar sayısı) tablolarda belirtilmiştir. Kelime verileri sürdürülebilirlik raporlarında aranarak, sosyal sürdürülebilirlik bilgilerinde yer alan unsurların tekrar sayıları belirlenmiştir. Sosyal sürdürülebilirliğe ait kavramlarda dikkat çeken durum, kavramların ya çok fazla ya da çok az değinilmiş olmasıdır. Unsurların içinde yer alan ve en çok kullanılan kavram çalışan ve iş güvenliğidir.

Sosyal sürdürülebilirlik alt kategorisi olan iş gücü uygulamaları ve insana yaraşır iş kategorisinde yer alan unsurların frekansları Tablo 7'de gösterilmektedir. En çok tekrarlanan unsurlardan ilki tablonun en alt sırasında yerini alan istihdamdır. Bu sıralamayı takip eden ve daha az bahsedilen unsurlar ise iş sağlığı ve güvenliği, eğitim ve öğretim, çeşitlilik ve fırsat eşitliği, iş gücü uygulamaları şikayet mekanizmaları, kadın ve erkek için eşit ücret, tedarikçinin iş gücü uygulamaları bakımından değerlendirilmesi, iş gücü ve yönetim ilişkileridir.

Tablo 7. İşgücü Uygulamaları ve İnsana Yaraşır İş Kategorisinde yer alan Sosyal Sürdürülebilirlik Unsurları

Açıklamalar: Her rakam 0-10 ölçeğine göre Tablo 3'deki alt kategoride yer alan anahtar kelimelerin toplam tekrar sayılarını göstermektedir: 0-999=1, 1000-1999=2, 2000-2999=3, 3000-3999=4, 4000-4999=5, 5000-5999=6, 6000-6999=7, 7000-7999=8, 8000-8999=9, 9000 ve üzeri=10.

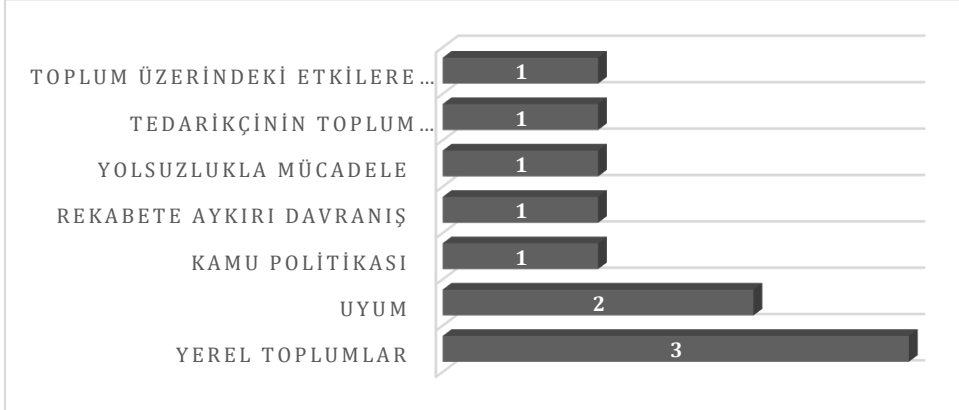
Tablo 8. İnsan Hakları Kategorisinde yer alan Sosyal Sürdürülebilirlik Unsurları

Açıklamalar: Her rakam 0-10 ölçeğine göre Tablo 3'deki alt kategoride yer alan anahtar kelimelerin toplam tekrar sayılarını göstermektedir: 0-999=1, 1000-1999=2, 2000-2999=3, 3000-3999=4, 4000-4999=5, 5000-5999=6, 6000-6999=7, 7000-7999=8, 8000-8999=9, 9000 ve üzeri=10.

Sosyal sürdürülebilirlik alt kategorisi olan insan hakları kategorisinde yer alan unsurların frekansları Tablo 8'de gösterilmektedir. En çok tekrarlanan unsurlar tablonun en alt sırasında yerini alan değerlendirme ve yatırımdır. Bu sıralamayı takip eden ve daha az bahsedilen unsurlar ise ayrımcılığın önlenmesi, örgütlenme

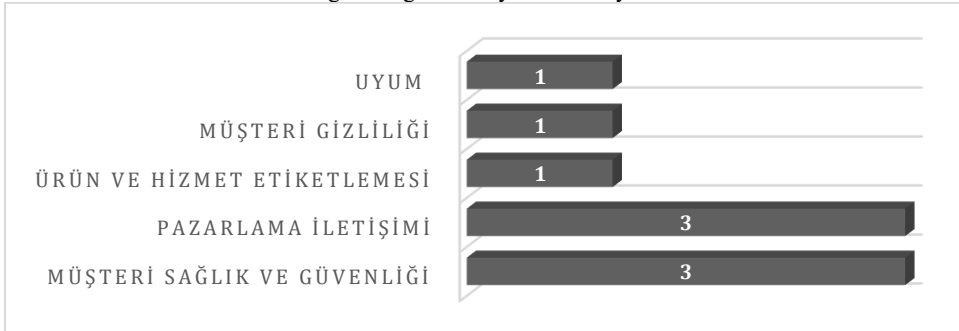
ve toplu sözleşme hakkı, çocuk işçiler, zorla veya cebren çalıştırma, güvenlik uygulamaları, yerli halkların hakları, tedarikçinin insan hakları bakımından değerlendirilmesi, insan hakları şikayet mekanizmaları olarak gözlemlenmektedir.

Tablo 9. Toplum Kategorisinde yer alan Sosyal Sürdürülebilirlik Unsurları



Açıklamalar: Her rakam 0-10 ölçeğine göre Tablo 3'deki alt kategoride yer alan anahtar kelimelerin toplam tekrar sayılarını göstermektedir: 0-999=1, 1000-1999=2, 2000-2999=3, 3000-3999=4, 4000-4999=5, 5000-5999=6, 6000-6999=7, 7000-7999=8, 8000-8999=9, 9000 ve üzeri=10.

Tablo 10. Ürün Sorumluluğu Kategorisinde yer alan Sosyal Sürdürülebilirlik Unsurları



Açıklamalar: Her rakam 0-10 ölçeğine göre Tablo 3'deki alt kategoride yer alan anahtar kelimelerin toplam tekrar sayılarını göstermektedir: 0-999=1, 1000-1999=2, 2000-2999=3, 3000-3999=4, 4000-4999=5, 5000-5999=6, 6000-6999=7, 7000-7999=8, 8000-8999=9, 9000 ve üzeri=10.

Sosyal sürdürülebilirlik alt kategorisi olan toplum kategorisinde yer alan unsurların frekansları Tablo 9'da gösterilmektedir. En çok tekrarlanan unsur tablonun en alt sırasında yerini alan yerel toplumlardır. Bu sıralamayı takip eden ve daha az bahsedilen unsurlar ise uyum, kamu politikası, rekabete aykırı davranış, yolsuzlukla mücadele, tedarikçinin toplum üzerindeki etkileri bakımından değerlendirilmesi, toplum üzerindeki etkilere ilişkin şikayet mekanizmaları olarak gözlemlenmektedir.

Sosyal sürdürülebilirlik alt kategorisi olan ürün sorumluluğu kategorisinde yer alan unsurların frekansları Tablo 10'da gösterilmektedir. En çok tekrarlanan unsurlar tablonun en alt sırasında yerini alan müşteri sağlık ve güvenliği ve pazarlama iletişimidir. Bu sıralamayı takip eden ve daha az bahsedilen unsurlar ise ürün ve hizmet etiketlemesi, müşteri gizliliği, uyum olarak gözlemlenmektedir.

Tablo 11. Ekonomik Sürdürülebilirliğin Şirketler Bazında Analiz Sonuçları

Ekonomik Sürdürülebilirlik Unsurları	%
Ekonomik Performans	91
Piyasa Varlığı	74
Dolaylı Ekonomik Etkiler	95
Satın Alma Uygulamaları	95

Tablo 11’de ekonomik sürdürülebilirlik unsurlarının BIST Sürdürülebilirlik Endeksi’nde bulunan firmaların kaçında var olduğu yüzdelik oran ile gösterilmektedir. Tablo 11’de yer alan bulgular incelendiğinde; satın alma uygulamaları ve dolaylı ekonomik etkiler %95 oranına sahip iken, ekonomik performans %91 oranıyla şirketler tarafından en çok bahsedilen unsurlardandır.

Tablo 12. Çevresel Sürdürülebilirliğin Şirketler Bazında Analiz Sonuçları

Çevresel Sürdürülebilirlik Unsurları	%
Malzemeler	95
Enerji	97
Su	100
Biyolojik Çeşitlilik	95
Emisyonlar	92
Atık Sular ve Atıklar	95
Ürün ve Hizmetler	86
Uyum	95
Nakliye	27
Genel	47
Tedarikçinin Çevresel Bakımdan Değerlendirilmesi	95
Çevresel Şikayet Mekanizmaları	95

Tablo 12’de çevresel sürdürülebilirlik unsurlarının BIST Sürdürülebilirlik Endeksi’nde bulunan firmaların kaçında var olduğu, yüzdelik oran ile gösterilmektedir. Tablo 12’de yer alan bulgular incelendiğinde; su unsurunun %100 oran ile tüm şirketlerde bahsedildiği anlaşılmaktadır. Bunu takiben, %97 ile enerji unsurunun şirketlerde en çok bahsedilen kavramlar arasında olduğu görülmektedir. Malzemeler, biyolojik çeşitlilik, atık sular ve atıklar, tedarikçinin çevresel bakımdan değerlendirilmesi ve çevresel şikayet mekanizmalarından, şirketler tarafından %95 gibi yüksek bir oranla bahsedildiği anlaşılmaktadır. Emisyonlar unsuru %92, ürün ve hizmetler %86, genel unsuru %47’lik orana sahip iken; en az bahsedilen unsurun %27’lik oran ile nakliye unsuru olduğu görülmektedir.

Tablo 13’de sosyal sürdürülebilirlik alt kategorisi olan iş gücü uygulamaları ve insana yaraşır iş kategorisinin BIST Sürdürülebilirlik Endeksi’nde bulunan firmaların kaçında var olduğu, yüzdelik oran ile gösterilmektedir. Tablo 13’de yer alan bulgular incelendiğinde; %95 ile iş sağlığı ve güvenliği ve iş gücü uygulamaları şikayet mekanizmalarının şirketlerde en çok bahsedilen unsurlar olduğu anlaşılmaktadır. %93 ile çeşitlilik ve fırsat eşitliği, %92 ile kadın ve erkek için eşit ücret ve istihdamın da şirketlerde en çok bahsedilen unsurlar sıralamasında üst sıralarda olduğu görülmektedir. İş gücü ve yönetim ilişkilerinin %76’lık paya sahip olduğu, eğitim ve öğretimin %82’lik paya sahip olduğu ve en az bahsedilen unsurlara girdiği görülmektedir. Tedarikçinin işgücü uygulamaları bakımından değerlendirilmesi unsurundan ise hiçbir şirket bahsetmemektedir.

Tablo 13. Sosyal Sürdürülebilirliğin (İşgücü Uygulamaları ve İnsana Yaraşır İş) Şirketler Bazında Analiz Sonuçları

Sosyal Sürdürülebilirlik (İşgücü Uygulamaları ve İnsana Yaraşır İş) Unsurları	%
İstihdam	92
İş Gücü ve Yönetim İlişkileri	76
İş Sağlığı ve Güvenliği	95
Eğitim ve Öğretim	82
Çeşitlilik ve Fırsat Eşitliği	93
Kadın ve Erkek İçin Eşit Ücret	92
Tedarikçinin İşgücü Uygulamaları Bakımından Değerlendirilmesi	0
İş Gücü Uygulamaları Şikayet Mekanizmaları	95

Tablo 14. Sosyal Sürdürülebilirliğin (İnsan Hakları) Şirketler Bazında Analiz Sonuçları

Sosyal Sürdürülebilirlik (İnsan Hakları) Unsurları	%
Yatırım	95
Ayrımcılığın Önlenmesi	92
Örgütlenme ve Toplu Sözleşme Hakkı	84
Çocuk İşçiler	84
Zorla veya Cebren Çalıştırma	65
Güvenlik Uygulamaları	95
Yerli Halkların Hakları	92
Değerlendirme	95
Tedarikçilerin İnsan Hakları Bakımından Değerlendirilmesi	0
İnsan Hakları Şikayet Mekanizmaları	0

Tablo 14'de sosyal sürdürülebilirlik alt kategorisi olan insan hakları kategorisinin BIST Sürdürülebilirlik Endeksi'nde bulunan firmaların kaçında var olduğu, yüzdelik oran ile gösterilmektedir. Tablo 14'de yer alan bulgular incelendiğinde; %95 ile yatırım, değerlendirme ve güvenlik uygulamalarının şirketlerde en çok bahsedilen unsurlar olduğu anlaşılmaktadır. %92 ile ayrımcılığın önlenmesi ve yerli halkların hakları, %84 ile örgütlenme ve toplu sözleşme hakkı ve çocuk işçilerin şirketlerde en çok bahsedilen unsurlar sıralamasında üst sıralarda olduğu görülmektedir. Zorla veya cebren çalıştırma %65'lik pay ile en az bahsedilen unsurdur. Tedarikçilerin insan hakları bakımından değerlendirilmesi ve insan hakları şikayet mekanizmaları unsurlarından ise hiçbir şirketin bahsetmediği analiz sonuçlarında görülmektedir.

Tablo 15'de sosyal sürdürülebilirlik alt kategorisi olan toplum kategorisinin BIST Sürdürülebilirlik Endeksi'nde bulunan firmaların kaçında var olduğu, yüzdelik oran ile gösterilmektedir. Tablo 15'de yer alan bulgular incelendiğinde; %96 ile yerel toplumlar, %95 ile kamu politikası, rekabete aykırı davranış, uyum ve toplum üzerindeki etkilere ilişkin şikayet mekanizmalarının şirketler tarafından en çok bahsedilen unsurlar arasında olduğu görülmektedir. %92'lik oran ile yolsuzlukla mücadelenin diğer unsurlardan sonra en çok bahsedilen unsurlar arasına girdiği anlaşılmaktadır. Toplum üzerindeki etkilere ilişkin şikayet mekanizmaları unsurundan ise hiçbir şirket bahsetmemektedir.

Tablo 15. Sosyal Sürdürülebilirliğin (Toplum) Şirketler Bazında Analiz Sonuçları

Sosyal Sürdürülebilirlik (Toplum) Unsurları	%
Yerel Toplular	96
Yolsuzlukla Mücadele	92
Kamu Politikası	95
Rekabete Aykırı Davranış	95
Uyum	95
Tedarikçinin Toplum Üzerindeki Etkiler bakımından Değerlendirilmesi	0
Toplum Üzerindeki Etkilere ilişkin Şikayet Mekanizmaları	95

Tablo 16. Sosyal Sürdürülebilirliğin (Ürün Sorumluluğu) Şirketler Bazında Analiz Sonuçları

Sosyal Sürdürülebilirlik (Ürün Sorumluluğu) Unsurları	%
Müşteri Sağlık ve Güvenliği	92
Ürün ve Hizmet Etiketlemesi	57
Pazarlama İletişimi	95
Müşteri Gizliliği	90
Uyum	0

Tablo 16’da sosyal sürdürülebilirlik alt kategorisi olan ürün sorumluluğu kategorisinin BIST Sürdürülebilirlik Endeksi’nde bulunan firmaların kaçında var olduğu, yüzdelik oran ile gösterilmektedir. Tablo 16’da yer alan bulgular incelendiğinde; %95 ile pazarlama iletimi, %92 ile müşteri sağlık ve güvenliği ve %90 ile müşteri gizliliğinin şirketler tarafından en çok bahsedilen unsurlar arasında olduğu görülmektedir. %57’lik oran ile ürün ve hizmet etiketlemesi unsurunun şirketler tarafından az bahsedilen unsurlar arasına girdiği analiz edilmiştir. Uyum unsurundan ise hiçbir şirket bahsetmemektedir.

D. İstatistiksel Analiz

Çalışmanın bu bölümünde, şirketlerin yapısal özelliklerinin sürdürülebilirlik raporlarının kapsamına olan etkisi incelenmiştir. Literatürde en yaygın incelenen özellikler olan şirket büyüklüğü, sektör ve kurumsal yönetim (Gallo ve Christensen, 2011: 315) ile ilgili bağımsız değişkenlerin sürdürülebilirlik raporlarına olan etkisinin bulunması amacıyla çoklu regresyon analizi yapılmıştır. Firma büyüklüğünün sürdürülebilirlik stratejileri, uygulamaları ve raporlamaları üzerindeki olumlu etkisini ortaya koyan pek çok çalışma bulunmaktadır (Perrini vd., 2007: 285; Udayasankar, 2007: 167; Darnall vd. 2010: 1072; Gallo and Christensen, 2011: 315; Galani vd., 2012: 236; Hörisch vd., 2015). Bunun nedenlerinden biri, daha büyük şirketlerin sürdürülebilir faaliyetlerine ayırabileceği daha fazla bilgi, insan ve finansal kaynağı bulunmasıdır (Hörisch vd., 2015). Ayrıca büyük şirketler, kamuoyunda görünürlükleri arttığı için paydaşlardan, medyadan ve hükümetten gelen baskılar sonunda sürdürülebilirlik ile ilgili daha fazla açıklama yapmaktadırlar (Galani vd., 2012: 236). Dolayısıyla büyük firmalar paydaşlarını belirlemede ve onların taleplerine cevap vermede daha başarılı stratejiler geliştirmektedir (Perrini vd., 2007: 285, Udayasankar, 2007: 167). Firmanın içinde bulunduğu sektörün de sürdürülebilirlik faaliyetleri üzerinde etkisinin olduğu geçmiş çalışmalarda ortaya konmuştur (Brammer ve Pavelin, 2006: 435; Gallo ve Christensen, 2011: 315, Galani vd., 2012: 236). Buna göre, özellikle çevreyi kirleten bazı sektörler diğerlerine göre daha fazla sürdürülebilirlik açıklaması yapmaktadır (Galani vd., 2012: 236). Örnek olarak, finans, sigortacılık ve perakende sektörlerindeki sürdürülebilirlik faaliyetleri imalat sanayine göre

daha düşük seviyededir (Gallo ve Christensen, 2011: 315). Bu çalışmada, firma büyüklüğünün göstergesi olarak çalışan sayısı bağımsız değişken olarak kullanılmıştır.

Taşkirmaz ve Bal (2017) tarafından gerçekleştirilen çalışmada, kurumsal yönetim ve kurumsal sürdürülebilirlik endeksleri arasında pozitif bir ilişki ortaya konmaktadır. Bu çalışmada, kurumsal yönetim ile ilgili olarak seçilen göstergeler; yönetim kurulu üye sayısı, şirketlerin halka açıklık oranı ve şirket yaşıdır. Bazı yazarlar üye sayısı düştükçe yönetim kurullarının daha verimli çalıştığını belirtmekle beraber (Shamil vd., 2014: 2), araştırmaların büyük bir kısmı üye sayısının artmasının şirketlerin sürdürülebilirlik ve sosyal sorumluluk açıklamaları üzerinde olumlu etkisi olduğunu savunmaktadır (Said vd., 2009: 212; Ntim ve Soobaroyen, 2013: 121; Esa vd., 2012: 292; Tuan, 2019: 233). Yönetim kurulu üye sayısı arttıkça farklı uzmanlık alanlarından üye çeşitliliği artmakta ve böylece şirketlerin sürdürülebilirlik ve sosyal sorumluluk faaliyetlerinin kapsamı genişlemektedir (Laksmanna, 2008: 1147; Said vd., 2009: 212). Bir diğer kurumsal yönetim göstergesi olan halka açıklık oranının, sürdürülebilirlik üzerinde olumlu etkisi beklenmektedir (Fernandez-Feijoo vd., 2012: 5; Kesbiç ve Taşdemir, 2019: 689). Halka açık şirketlerin, halka açık olmayan şirketlere göre daha geniş kapsamlı sürdürülebilirlik raporları yayınladıkları tespit edilmiştir (Gallo and Christensen, 2011: 315). Şirket yaşının kurumsal yönetim, sosyal sorumluluk ve sürdürülebilirlik gibi şirket açıklamaları üzerindeki etkisi ile ilgili, geçmiş çalışmalarda farklı sonuçlar ortaya konmuştur. Haniffa ve Cooke (2002), Malezya'daki şirketler üzerinde yaptığı çalışma sonucuna göre, firma yaşının şirket açıklamaları üzerinde olumlu bir etkisi olduğunu savunmaktadır. Şendurur ve Temelli (2018) çalışmasında, daha yaşlı bankaların faaliyet raporlarında, daha fazla sosyal ve çevresel açıklamaya yer verdiğini göstermektedir. Dow Jones Sürdürülebilirlik Endeksi'nde yer alan şirketler üzerinde araştırma yapan Michelon (2011) ise, genç firmaların bu konularda daha çok açıklama yaptığını belirtmektedir.

Analiz kapsamındaki 37 şirketin 16 tanesi imalat sektöründe, 21 tanesi imalat sektörü dışında yer almaktadır. Şirketlere ait verilere, Kamuyu Aydınlatma Platformu'ndan (KAP) ve şirket web sitelerinden ulaşılmıştır. Tablo 17 regresyon analizinde kullanılan bağımlı ve bağımsız değişkenleri ve bu değişkenlere ait tanımsal istatistikleri göstermektedir. İstatistiksel analiz kapsamında, bağımlı değişken "*Sürdürülebilirlik_puan*" değişkeni iken; bağımsız değişkenler, "*firma_yaşı*", "*y.k._üyesayısı*", "*çalışan_sayısı*", "*halkaaçıklık_oranı*" ve "*sektör*" değişkenleridir. Bağımlı değişken olan "*Sürdürülebilirlik_puan*"; şirketlerin Tablo 3'de yer alan ekonomik sürdürülebilirlik, Tablo 4'de yer alan çevresel sürdürülebilirlik ve Tablo 5'de yer alan sosyal sürdürülebilirlik olmak üzere toplam 68 kavramdan kaç tanesine değinildiğini göstermektedir. Şirketler sürdürülebilirlik raporlarını yayınlamalarına göre puanlandırılmıştır. Şirketlerde 68 kavram aranmıştır ve her bir kavram 1 puana tekabül etmektedir. Bu puanlamaya göre, kavramların tamamına değinen şirketler 68 puan alırken, kavramların hiçbirine değinmeyen şirketler 0 puan almıştır. Şirketin kaç yıldır faaliyette olduğunu

gösteren değişken “*firma_yaşı*”dır. Şirkete ait yönetim kurulundaki üye sayısını gösteren değişken “*y.k._üyesayısı*”dır. Şirketin bünyesindeki çalışan sayısını gösteren değişken “*çalışan_sayısı*”dır. Şirkete ait hisse senetlerinin halka arz edilerek işlem görme oranı gösteren değişken “*halka açıklık_oranı*”dır. Şirketin imalat sektöründen olup olmadığını gösteren değişken “*sektör*”dür. Tabloda yer alan “N” firma sayısını; “Min” ve “Maks”, bir değişkene ait minimum ve maksimum düzeyleri; “Ortalama” tüm veri noktalarının toplanarak toplam veri sayısına bölünmesi sonucu çıkan değeri; “Standart Sapma” ise veri setinin ortalamaya olan uzaklığını göstermektedir.

Tablo 18 SPSS’te oluşturulan regresyon modelinin özetini göstermektedir. Bu kapsamda modelin açıklayıcılığını gösteren çoklu korelasyon katsayısı (“R”) 0,650 ve “R Kare” is 0,422’dir. “Düzeltilmiş R Kare”, modelin genellenebilirliğini göstermektedir. Model örneklem yerine evrenden üretilmiş olsaydı toplam varyansın %32,9’unu açıklayacaktı (Tonta, 2007: 2). Dolayısıyla, bağımsız değişkenin bağımlı değişkeni açıklama oranı %42,2’dir. Oto korelasyon testi olan “Durbin-Watson” değeri 0 ile 4 arasında yer almalıdır. İdeali 2’dir. Bu modelde “Durbin-Watson” değeri 1,650’dir, dolayısıyla artık terimler (residuals) arasında oto korelasyon yoktur.

Tablo 17. Tanımsal İstatistikler

Değişkenler	N	Min.	Maks.	Ortalama	Standart Sapma
Sürdürülebilirlik puan	37	3,00	63,00	56,0811	12,98798
y.k. üyesayısı	37	6,00	15,00	9,3784	2,37289
firma_yaşı	37	19,00	95,00	51,0811	20,27913
çalışan sayısı	37	184,00	95920,00	10845,1622	18647,79459
halka açıklık oranı	37	15,00	64,00	32,7838	12,00726
Sektör	37	0,00	1,00	0,4324	0,50225
Valid N (listwise)	37				

Tablo 18. Model Özeti

Model	R	R Kare	Düzeltilmiş R Kare	Tahmini Standart Hata	Durbin-Watson
1	0,650	0,422	0,329	10,63946	1,650

Tablo 19’da yer alan Anova Tablosu sonuçlarına göre, anlamlılık değeri 0,05’den küçük olduğu için çoklu regresyon katsayısı %5 anlamlılık seviyesinde geçerlidir. Buna göre bağımlı değişken ve bağımsız değişkenler arasındaki ilişki anlamlı ve geçerlidir.

Tablo 19. Varyans Analizi: Anova Tablosu

Model 1	Kareler Toplamı	Df	Ortalama Kare	F	Anlamlılık
Regresyon	2563,615	5	512,723	4,529	0,003
Atık	3509,142	31	113,198		
Toplam	6072,757	36			

Tablo 20 regresyon analizindeki bağımsız değişkenlerin; “standart olmayan katsayılar” (unstandardized coefficients), “standart katsayı” (standardized coefficient), “t istatistiği”, “anlamlılık” (significance) düzeyi ve “bağıntı istatistikleri” (collinearity statistics) kapsamında istatistiksel sonuçlarını

göstermektedir. “B” değeri diğer değişkenler sabit tutulduğunda, söz konusu bağımsız değişkendirdeki birim artışa karşılık bağımlı değişkendirdeki değişim miktarını göstermektedir. Modele katkısı daha fazla olan değişkenin beta katsayısı da daha büyüktür (www.istatistik.gen.tr). Çoklu doğrusal bağlantı (multicollinearity) olup olmadığı, “VIF” değerine bakılarak anlaşılmaktadır. “VIF” değeri 10’dan küçük veya 10’a eşit ise çoklu doğrusal bağlantı yoktur. Bu modele giren tüm değişkenlerin “VIF” değerleri 10’dan küçük olduğu için çoklu doğrusal bağlantı yoktur. Oluşturulan regresyon modeli varsayım testlerinden geçmiştir. Tablo 20’de yer alan sonuçlara göre “firma_yaşı” ve “çalışan_sayısı” değişkenlerinin anlamlılık değeri (significance) 0,05 değerinden düşüktür. Dolayısıyla bu değişkenlerin %5 anlamlılık düzeyinde şirketlerin sürdürülebilirlik puanları üzerinde etkisi vardır. Firma yaşı ve çalışan sayısı arttıkça şirketlerin sürdürülebilirlik puanları da artmaktadır.

Tablo 20. Katsayı Tablosu

Model	Standart olmayan Katsayılar		Standart Katsayı	t İstatistik	Anlamlılık	Bağıntı İstatistikleri	
	B	Standart Hata	Beta			Tolerans	Varyans Artış Faktörü (VIF)
(Sabit)	59,365	9,664		6,143	0,000		
firma_yaşı	0,247	0,100	0,385	2,462	0,020*	0,761	1,315
y.k._üyesayısı	-1,527	0,914	-0,279	-1,671	0,105	0,669	1,495
çalışan_sayısı	0,000	0,000	-0,557	-3,085	0,004*	0,571	1,749
halka_çıkılık_oranı	0,125	0,174	0,116	0,719	0,477	0,720	1,389
sektör	3,403	3,724	-0,132	-0,914	0,368	0,899	1,113

Açıklamalar: *, %5 seviyesinde anlamlılığı göstermektedir.

SONUÇ

Şirketler devamlılıklarını sürdürmek için sürdürülebilirlik raporları yayınlamaktadırlar. Sürdürülebilirlik raporları şirketlerin geleceğine ayna tutmakla beraber, ileride doğacak rekabet ortamına küresel bir zemin hazırlamaktadır. Raporlama yapılırken şirketin ekonomik, sosyal ve çevresel faaliyetlerinin hepsi göz önünde bulundurularak, geniş bir raporlama sistemi oluşturulmaktadır. Bu sebeple, şirketler günümüz dünyasında sürdürülebilirlik raporlarına ihtiyaç duymaktadır. Dünya çapında her şirketin yapabileceği sürdürülebilirlik raporları, şirketlerin şeffaflığını gözler önüne sererek, şirketlerin gelecek vizyonlarını rahatça oluşturabilmeleri için zemin oluşturmaktadır (Aracı ve Yüksel, 2017: 786).

Bu çalışmanın ilk aşamasında, sürdürülebilirlik ile ilgili kavramlar, GRI/G4 (GRI, 2013) Raporlama Standardı’nda yer alan Özel Standart Bildirimler başlığı altındaki unsurlardan seçilmiştir. İkinci aşamada, BIST Sürdürülebilirlik Endeksi’nde işlem gören şirketlerin sürdürülebilirlik raporları içerik analizi yöntemi ile incelenmiştir. Sürdürülebilirlik raporları; ekonomik, çevresel ve sosyal

sürdürülebilirlik olmak üzere üç ayrı grupta incelenmiştir. Her grup genel bir çerçeve içerisinde unsurlara ayrıldıktan sonra, bu unsurlar tekrar detaylandırılarak kavram şeklinde belirtilmiştir. Belirlenen unsurlar ve kavramlar ile birlikte, BIST Sürdürülebilirlik Endeksi'nde işlem gören toplam 50 şirketin, 37 tanesinin sürdürülebilirlik raporlarına ulaşılmış ve bu raporların tamamı analize dahil edilmiştir. Sürdürülebilirlik raporlarına ulaşamayan 11 şirketin faaliyet raporları incelendiğinde büyük bir kısmının sürdürülebilirlik raporu ile ilgili hiçbir çalışmasına rastlanmamıştır. Geriye kalan 2 şirketten birinin sürdürülebilirlik raporu yeni hazırlanmaya başlanmıştır. Diğer şirketin ise web-sitesinde sürdürülebilirlik raporu mevcut olup, rapora erişim izni verilmemektedir.

Sürdürülebilirlik raporu bulunan 37 firmaya uygulanan analizler sonucu, şirketler sektörüne göre gruplandırıldığında, sürdürülebilirlik anlayışına her sektörün aynı seviyede önem vermediği görülmüştür. En çok önem veren sektör imalat, sanayi ve mali kuruluşlar olurken; en az önem veren sektörlerin teknoloji, elektrik, gaz, su, toptan, perakende, ticaret ve ulaştırma, haberleşme ve depolama sektörleri olduğu görülmektedir. Ekonomik, çevresel ve sosyal sürdürülebilirlik kapsamı altında, öncelikle unsurların frekans dağılımı; daha sonra kavramların frekans dağılımı olmak üzere, şirketlerin ne kadarının bu konulara değindiği yüzdelik oran ile belirtilmiştir. Öncelikle ekonomik sürdürülebilirlikte yer alan unsurlardan, ekonomik performans'ın en yüksek frekansa sahip olduğu görülmüştür. Bu grupta yer alan en düşük frekansa sahip unsurlar ise; piyasa varlığı, dolaylı ekonomik etkiler ve satın alma uygulamalarıdır. Çevresel sürdürülebilirlikte ise ürün, hizmetler ve genel unsurlarının frekansı yüksektir. Bu unsurlarda geri toplanan ürün, ambalaj ve çevre koruma gibi kavramlar yer almaktadır. Bu grupta biyolojik çeşitlilik, nakliye, uyum ve malzemeler en az vurgulanan unsurlardır. Sosyal sürdürülebilirlikte ise 4 alt kategorinin ana sonucu olarak, en çok tekrarlanan unsurun istihdam olduğu; bunu iş sağlığı ve güvenliği, eğitim, yatırım, yerel toplumlar, müşteri sağlığı ve güvenliği ile pazarlama iletişimi unsurlarının takip ettiği görülmektedir. Tedarikçilerle ilgili iş gücü uygulamaları, şikayet mekanizmaları, insan hakları değerlendirilmesi, toplum üzerindeki etkileri ile insan hakları şikayet mekanizmaları ve uyum unsurlarından ise şirketler hiç bahsetmemektedir.

Ayrıca çalışma kapsamında gerçekleştirilen regresyon sonuçlarına göre, firma yaşı ve firma büyüklüğünün göstergesi olan çalışan sayısı arttıkça şirketlerin sürdürülebilirlik raporlarının içeriği de daha kapsamlı hale gelmektedir. Bu durum mevcut çalışmaların bulguları ile örtüşmektedir. Buna göre, ülkemizde halka açık büyük şirketler sürdürülebilirlik uygulamalarına ve raporlarına daha fazla kaynak ayırabilmektedir. Ayrıca görünürlükleri daha fazla olduğu için iç ve dış paydaşların bu konudaki talepleri artmakta ve sürdürülebilirlik raporlarının kapsamı genişlemektedir. Taşkırmaz ve Bal (2017) tarafından gerçekleştirilen çalışmanın genel sonucuna göre, kurumsal yönetim ve kurumsal sürdürülebilirlik endeks verileri arasında pozitif bir ilişki ortaya konmaktadır. Kurumsallığın göstergelerinden biri olarak seçilen firma yaşının sürdürülebilirlik üzerindeki olumlu etkisi özellikle gelişmekte olan ülkelerde yapılan çalışmaların sonuçları ile

örtüşmektedir (Haniffa ve Cooke, 2002: 317; Şendurur ve Temelli, 2018: 330). Ülkemizde halka açık şirketlerin faaliyet yılı arttıkça, sürdürülebilirlik konusundaki bilgi birikimi artmakta ve raporların kapsamı genişlemektedir. Diğer bağımsız değişkenler olan sektör, yönetim kurulu üye sayısı ve halka açıklık oranı ile sürdürülebilirlik arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki bulunamamıştır. Bunun nedeni, bu göstergelerin değişkenlik düzeylerinin düşük ve veri setinin küçük olmasına bağlanabilir. Gelecekte daha fazla veri setiyle yapılacak olan çalışmalar literatüre katkı sağlayacaktır.

Yapılan bu çalışmanın amacı, ortak bir raporlama zemini oluşturmak ve elde edilen verilerle şirketler için kullanılabilir raporlar elde etmektir. Bu bağlamda, GRI/G4 (GRI, 2013) Raporlama Standardında yer alan Özel Standart Bildirimler başlığı ile sürdürülebilirlik raporlarının ana hatlarını oluşturan unsurlar seçilmiş, ardından BIST Sürdürülebilirlik Endeksi'nde işlem gören ve sürdürülebilirlik endeksi yayınlayan firmalar ele alınarak analiz yapılmıştır. BIST Sürdürülebilirlik Endeksi'ndeki şirketlerin zamanla artması ile şirketlerin sürdürülebilirlik raporlarını GRI/G4 (GRI, 2013) Raporlama Standardına uygun olarak hazırlayıp halka açması beklenmektedir. Bu sayede daha geniş veriler elde edilerek, geleceğe ışık tutulması öngörülmektedir.

KAYNAKÇA

- Ağca, B. (2002). Dünya Sürdürülebilir Kalkınma Zirvesi (Johannesburg, 26 Ağustos-4 Eylül 2002), http://www.mfa.gov.tr/dunya-surdurulebilir-kalkinma-zirvesi_johannesburg_-26-agustos--4-eylul-2002_tr.mfa. Erişim tarihi: 17.02.2018
- Altuntaş, C. ve Türker, D. (2012). Sürdürülebilir Tedarik Zincirleri: Sürdürülebilirlik Raporlarının İçerik Analizi, *Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, Cilt 14, Sayı 3, 1302-3284.
- Aracı, H. ve Yüksel, F. (2017). Şeffaflık ve Hesap Verebilirliğin Sağlanmasında Sürdürülebilirlik Raporları: BIST Sürdürülebilirlik Endeksindeki Şirketlerin Sürdürülebilirlik Raporlarının İncelenmesi, *Celal Bayar Üniversitesi, İktisadi ve İşletme Dergisi*, Cilt 12, Sayı 30, 786-801.
- Aras, G., Tezcan, N. ve Furtuna, Ö. K. (2018). Çok Boyutlu Kurumsal Sürdürülebilirlik Yaklaşımı ile Türk Bankacılık Sektörünün Değerlemesi: Kamu-Özel Banka Farklılaşması. *Ege Akademik Bakis*, Cilt 18, Sayı 1, 47-61.
- Başdeğirmen, A. ve Tunca, M. Z. (2017). Lojistik sektöründe faaliyet gösteren işletmelerin finansal performanslarının gri ilişkisel analiz ile değerlendirilmesi. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, Cilt 22, Sayı 2, 327-340.
- Boiral, O. (2013). Sustainability Reports as Simulacra? A Counter - Account of a A+ GRI reports, *Journal of Accounting, Finance and Economics*, Cilt 26, Sayı 7, 1036-1071, <https://doi.org/10.1108/AAAJ-04-2012-00998>.
- Brammer, S. J. ve Pavelin, S. (2006). Corporate reputation and social performance: *The importance of fit*. *Journal of management studies*, Cilt 43, Sayı 3, 435-455.
- Brundtland H. (1987). Report of the World Commission on Environment and Development: Our common future. <https://sustainabledevelopment.un.org/content/documents/5987our-common-future.pdf> Erişim tarihi: 28.05.2020
- Çetin, Ç. K., Varan, S. ve Fışkın, C. S. (2015). Sürdürülebilirlik raporlamasında paydaş katılımı: Türkiye'deki firmaların analizi. *Ege Stratejik Araştırmalar Dergisi*, Cilt 6, Sayı 1, 9-35.
- Darnall, N., Henriques, I. ve Sadorsky, P. (2010). Adopting proactive environmental strategy: the influence of stakeholders and firm size. *Journal of Management Studies*, Cilt 47, Sayı 6, 1072-1094.

- Ekerşil, V. ve Göde, M. Ö. (2017). Küresel Raporlama Girişimi (GRI) Standartlarına Göre Seçilen Otellerin Sürdürülebilirlik Raporlarının Analizi ve Değerlendirilmesi. *Business and Economics Research Journal*, Cilt 8, Sayı 4, 859-871.
- Elkington, J. (2013). Enter the triple bottom line. In *The triple bottom line*, 23-38. Routledge.
- Ertan, Y. (2018). Türkiye’de Sürdürülebilirlik Raporlaması, *Muhasebe ve Vergi Uygulamaları Dergisi*, Cilt 11, Sayı 3, 463-478.
- Esa, E., Anum, N. ve Gazali, M. (2012). Corporate social responsibility and corporate governance in Malaysian government-linked companies, *Corporate Governance*, 12(3), 292-305.
- Esendemirli, E. (2014). A comparative analysis of disclosures in annual reports. *Journal of Modern Accounting and Auditing*, Cilt 10, Sayı 4.
- Esendemirli E. ve Saygılı A.T. (2014) Transparency and Disclosure: Public Company Reporting and Corporate Inputs. In: Idowu S., Çaliyurt K. (eds) Corporate Governance. Springer, Berlin, Heidelberg
- Fernández-Feijóo-Souto, B., Romero, S. ve Ruiz-Blanco, S. (2012). Measuring quality of sustainability reports and assurance statements: Characteristics of the high quality reporting companies. *International Journal of Society Systems Science*, Cilt 4, Sayı 1, 5-27.
- Fernandez-Feijoo, B., Romero, S. ve Ruiz, S. (2014). Effect of stakeholders’ pressure on transparency of sustainability reports within the GRI framework. *Journal of business ethics*, Cilt 122, Sayı 1, 53-63.
- Galani, D., Gravas, E. ve Stavropoulos, A. (2012). Company characteristics and environmental policy. *Business Strategy and the Environment*, Cilt 21, Sayı 4, 236-247.
- Gallo P.J. ve Christensen L.J. (2011). Firm size matters: an empirical investigation of organizational size and ownership on sustainability-related behaviors. *Business and Society*, Cilt 50, Sayı 2, 315–349.
- Global Reporting Initiative. (2013). <https://www.globalreporting.org/resource/library/Turkish-G3-Reporting-Guidelines.pdf>. Erişim tarihi: 15.01.2019
- Guthrie, J. ve Farneti, F. (2018). GRI Sustainability Reporting by Australian Public Sector Organizations, *Journal of Public Money and Management*, Cilt 28, Sayı 6, 361.366.
- Haniffa, R. M. ve Cooke, T. E. (2002). Culture, corporate governance and disclosure in Malaysian corporation, *Abacus*, Cilt 38, Sayı 3, 317-349.
- Gücenme Gençoğlu, Ü., ve Aytaç, A. (2016). Kurumsal Sürdürülebilirlik Açısından Entegre Raporlamanın Önemi ve BIST Uygulamaları. *Journal of Accounting & Finance*, Cilt 72.
- Hörisch, J., Johnson, M. P. ve Schaltegger, S. (2015). Implementation of sustainability management and company size: A knowledge-based view. *Business Strategy and the Environment*, Cilt 24, Sayı 8, 765-779.
- Hoştut, S. (2016). İtibarlı Şirketlerin İşgücü ve İnsana Yakınsır İş Uygulamaları, *Süleyman Demirel Üniversitesi İİBF Dergisi*, Cilt 22, Sayı 2, 327-240.
- Kesbiç, C. Y., & Taşdemir, B. M. (2019). Halka Açıklık Oranının Finansal Performans Üzerindeki Etkisi. *Yönetim ve Ekonomi: Celal Bayar Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, Cilt 26, Sayı 2, 689-703.
- Laksmama, I. (2008). Corporate board governance and voluntary disclosure of executive compensation practices, *Contemporary Accounting Research*, Cilt 25, Sayı 4, 1147-1182.
- Michelon, G. (2011). Sustainability disclosure and reputation: A comparative study. *Corporate Reputation Review*, Cilt 14, Sayı 2, 79-96.
- Nikolaou, I. E. ve Tsalis, T. A. (2013). Development of a sustainable balanced scorecard framework. *Ecological Indicators*, Cilt 34, 76-86.
- Ntim, C.G. ve Soobaroyen, T. (2013). Black economic empowerment disclosures by South African listed corporations: the influence of ownership and board characteristics, *Journal of Business Ethics*, Cilt 116, Sayı 1, 121-138.
- Perrini, F., Russo, A. ve Tencati, A. (2007). CSR Strategies of SMEs and Large Firms: Evidence from Italy, *Journal of Business Ethics*, Cilt 74, Sayı 3, 285–300.
- Regresyonda dummy değişken kullanma. (2019). <https://www.istatistik.gen.tr/> Erişim tarihi: 02.05.2019

- Roca, L. C. ve Searcy, C. (2012). An Analysis of Indicators Disclosed in Corporate Sustainability Reports. *Journal of Cleaner Production*, Cilt 20, Sayı 1, 103-118.
- Said, R., Zainuddin, Y.Hj. ve Haron, H. (2009). The relationship between corporate social responsibility disclosures and corporate governance characteristics in Malaysian public listed companies, *Social Responsibility Journal*, Cilt 5, Sayı 2, 212-226.
- Saygılı, E., Gören Yargı, S. ve Kiroğlu Kılıç M. (2019) Halka Açık Şirketlerde İş Etiği Kodları Analizi. *World Of Accounting Science*, Cilt 21, Sayı 3, 656-679.
- Saygili, E. E. ve Öztürkoğlu, Y. (2017). Corporate Governance And Social Responsibility Issues in Code of Ethics. *World Of Accounting Science*, Cilt 19, Sayı 2.
- Shamil, M. M., Shaikh, J. M., Ho, P. L. ve Krishnan, A. (2014). The influence of board characteristics on sustainability reporting. *Asian Review of Accounting*.
- Şahin, Z., Çankaya, F. ve Karakaya, A. (2018). Sürdürülebilirlik Raporlarının Sektörlere ve Yıllara Göre Analizi. *Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi*, Cilt 20, 17-32.
- Şendurur, U. ve Temelli, F. (2018). Türkiye'de Faaliyet Gösteren Geleneksel Bankalar ve Katılım Bankalarının Sürdürülebilirlik Açısından Karşılaştırılması. *Muhasebe Bilim Dünyası Dergisi*, Cilt 20, Sayı 2, 330-346.
- Taşkirmaz, M., & Bal, C. G. (2017). Kurumsal yönetim, kurumsal sürdürülebilirlik ve kurumsal itibar arasındaki ilişki: Borsa İstanbul. *Yönetim ve Ekonomi*, Cilt 24, Sayı 2, 469.
- Tekeli, İ. (2001). Sürdürülebilirlik Kavramı Üzerinde İrdelemeler: Cevat Geray'a Armağan, Mülkiyeliler Birliği Yayınları, 25.
- Tonta, Y. (2007). Faktör analizi. *Ekim*, 3, 2018.
- Tuan, K. (2019). Yönetim Kurulu Özelliklerinin Sürdürülebilirlik Raporlarına Etkisi: Borsa İstanbul Örneği. *Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, Cilt 36, 233-242.
- Udayasankar, K. (2008). Corporate social responsibility and firm size. *Journal of business ethics*, Cilt 83, Sayı 2, 167-175.

SUMMARY

The concept of sustainability has developed considerably recently. It is aimed to increase the concept of sustainability over time and the use of it today. Sustainability means that, to achieve continuity to meet the needs of future generations and maintains the ability to be permanently unrestricted. According to the historical background of the concept of sustainability, it is seen that it dates back to the 1960s. As a matter of fact, since the 1960s, experts have drawn attention to the environment and environmental sensitivity. The concept of sustainability involves the common concerns of present and future generations and results in many academic and applied researches. Sustainability involves the organization of actions and activities by those who use resources to meet the needs of the next generation. In this way, it is aimed to ensure social justice and economic welfare by monitoring the sustainability values of the companies in the environment. While the company's explanations regarding sustainability are included in the activity reports and corporate social responsibility reports; later as a separate report began to appear on the company's website.

Today, social, economic and environmental aspects are considered together to ensure sustainability. In other words, countries, businesses or individuals must evaluate these three dimensions together and analyze interrelations in order to ensure sustainability. However, in order to carry out these analyzes, standards which are established according to certain principles are needed. As a matter of fact, this requirement led to the formation of sustainability reports. This result affects the information and decision-making processes of stakeholders and stakeholders about the enterprises. With sustainability reports, it is aimed that the

economic, environmental and social indicators of the enterprises are examined and their sustainable practices are carried out according to a certain principle and that they are able to provide the necessary information to their stakeholders and thus obtain the most accurate information. Global Reporting Initiative (GRI) is the most widely used reporting system among sustainability reports. With this reporting system, these reports are made the most reliable, consistent and practicable in the world and reporting to certain standards. This reporting format, together with the reporting principles, shows all the key details for businesses to measure and report on their sustainability performance.

The aim of this study is to examine the declarations of social categories of companies, included in Borsa İstanbul (BIST) Sustainability Index and preparing sustainability reports in accordance with GRI principles, based on GRI within the scope of sustainability and to analyze the results. Especially, it is aimed to reflect this thinking system to the mission and vision statements of the companies, that make sustainability studies open to their stakeholders within the reporting framework of GRI. That will unite the stakeholders at a common point. In this way, the sustainability reports and principles of the companies will increase significantly and develop on a global scale. With this research, it is aimed to reveal the reasons of existence of enterprises, the extent to which they consider the concept of sustainability in the future and how they think to create a positive effect.

Türkiye’de İmalat Sanayi ve Tarım Sektörlerinin Ekonomik Büyüme Üzerine Etkisi: 1998-2020 Dönemi Analizi

Ezgi KOPUK* Oytun MEÇİK**

ÖZ

Bu çalışma Türkiye ekonomisinin önemli sektörleri olan imalat sanayi ile tarım sektörlerinin dış ticaretinin ekonomik büyüme üzerindeki etkilerini tespit etmeyi amaçlar. 1998 birinci çeyrek ve 2020 birinci çeyrek dönemini kapsayan analizde, sektörlerin dış ticaret değerleri ve GSYH verileri kullanılarak zaman serisi teknikleri ışığında; birim kök testleri ve Johansen eşbütünleşme testi uygulanmıştır. Ayrıca Granger nedensellik testi ile değişkenler arasındaki ilişkinin; tarım sektöründen GSYH'ye tek yönlü ve tarımdan imalat sanayiine doğru çift yönlü bir Granger nedenselliğin söz konusu olduğu gözlemlenmiştir. Böylece tarım-imalat sanayi sektörleri arasında geri bildirim hipotezinin geçerli olduğu sonucuna varılmıştır. Dolayısıyla imalat sanayi ile tarım sektörlerine yapılan yatırımların, büyümenin bir nedeni olduğu ve aralarındaki ilişki göz önünde bulundurularak, politika yapıcıların bu sektörleri öne alan politikalar geliştirmesinin makroekonomik açıdan ülke ekonomisine yararlı olacağı ifade edilebilir.

Anahtar Kelimeler: Ekonomik Büyüme, Tarım, İmalat Sanayi

JEL Sınıflandırması: F1, F43, L6, O13

The Effect of Manufacturing Industry and Agricultural Sector on Economic Growth in Turkey: Analysis of 1998-2020 Period

ABSTRACT

This study aims to determine the effects of foreign trade of manufacturing industry and agriculture sectors which the key sectors of the Turkish economy on economic growth. Foreign trade values and GDP data of the sectors were analyzed for 1998Q1 and 2020Q1 by applying unit root test and Johansen Cointegration test, which are time series methods. In addition, in the analysis, it was observed that there is a one-way Granger causality from agriculture to GDP and two-way agriculture to the manufacturing industry. Thus, it was concluded that the feedback hypothesis between the agriculture and manufacturing industries is valid. Therefore, considering the investments made in the manufacturing industry and agriculture sectors as a reason for growth and relationship between them, it can be stated that it will be beneficial for the economy of the country in terms of the development of policymakers to develop policies that emphasize these sectors.

Key Words: Economic Growth, Agricultural, Manufacturing Industry

JEL Classification: F1, F43, L6, O13

GİRİŞ

Ülkeler makroekonomik açıdan ekonomik büyüme ile refah seviyelerini uzun vadede artırma hedefi sergilerler. Ekonomik büyümenin ülkeler için sahip

* Doktora Öğrencisi, Eskişehir Osmangazi Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İktisat Anabilim Dalı, ezgi.kopuk@hotmail.com, ORCID Bilgisi: 0000-0001-7242-1160

** Doç. Dr., Eskişehir Osmangazi Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, oytunm@ogu.edu.tr, ORCID Bilgisi: 0000-0002-7409-6266

(Makale Gönderim Tarihi:24.02.2020 / Yayına Kabul Tarihi:07.08.2020)

Doi Number: 10.18657/yonveek.693387

Makale Türü: Araştırma Makalesi

olduğu önem, ülkelerin ekonomik büyüme politikalarına etki eden faktörleri belirlemelerini ve bu doğrultuda politikalar geliştirmelerini gerektirir.

Günümüzde ülkelerin ekonomik büyümenin önemli dinamiklerinden biri dış ticaret faaliyetleri olarak gösterilebilir. Küreselleşen dünya ekonomisi, ekonomik sınırlılıkların kaldırılıp ticaretin uluslararası bir boyuta ulaşması yoluyla büyüme üzerinde pozitif etkilere yol açmaktadır. Bu pozitif etkinin oluşabilmesi için ise ülkelerin dış ticaret gelirlerinin artması ve bunun için de sürdürülebilir bir ihracat artışının sağlanması gerekmektedir. Ülkeler bu sayede dünya ekonomisinin bir parçasını oluşturmaktadırlar.

İmalat sanayi ve tarım sektörleri bir ülkenin gelişiminin bel kemiği konumundadır. Özellikle birincil sektörü oluşturan tarım ve hayvancılık alanındaki iktisadi faaliyetler, ülkelerin makroekonomik gelişiminde önemli bir rol oynamaktadır. Bu aynı zamanda ülkeler için temel gıda, gelir ve istihdam kaynağı teşkil etmektedir.

Tarihsel perspektifte de gözlendiği gibi, az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler öncelikle temel gıda ve barınma ihtiyaçlarını karşılayabildikten sonra, sanayi üretimini geliştirmeye başlarlar. Bütün çağlar boyunca insanlar varlıklarını sürdürebilmek için önce tarım sektörünü, bu sektördeki verimlilik artışı sonucunda da elde ettikleri kaynakların sanayi sektörüne akmasını sağlayarak, büyüme için bu sektörlerin katkı sağladığı önemli bir dinamik oluşmasını sağlamışlardır.

Kalkınma ekonomisi çerçevesinde İkinci Dünya Savaşı’nın dünya ülkelerinin bugünkü iktisadi koşullara ulaşmasında yadsınamaz bir role sahip olduğu değerlendirilmektedir. Zira savaş sonrası dönem sanayinin büyük bir gelişme sağlamasıyla birlikte sanayi sektörünün ekonomik büyüme üzerine olan etkileri araştırılmaya başlanmıştır. R. Nurkse, A. Lewis, R. Prebisch, H. Chenery, C. Clark, S. Kuznets, N. Kaldor gibi ünlü iktisatçılar sanayi ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi araştırmışlar ve ülkelerin gelişimini temelde, sanayi sektöründeki gelişmeye bağlamışlardır (Mercan ve Kızılkaya, 2014: 138).

Kaldor’a göre GSYH ile üretim arasında büyük bir ilişki vardır. Bu görüşten yola çıkarak, ülke gelişiminin temel faktörünün üretime dayandığı söylenebilir. Üretim artışı, mal üretimi olarak ele alındığında, tarım sektörü ve imalat sanayinin önemi ortaya çıkacaktır. Aynı zamanda, bu üretilen malların niteliklerinin ve verimliliklerin geliştirilmesi üretici firmanın gelişimine katkı sağlayacağı gibi ülke ekonomisine de olumlu etki sağlayacaktır (Öztürk ve Altınöz, 2018: 19).

İmalat sanayi ve tarım sektöründe üretimin artmasıyla sürdürülebilir kalkınmanın çevresel, sosyal, ekonomik ve kurumsal tüm unsurları pozitif yönde etkilenecek büyümeyi artırır (Behun, Gavurova, Tkacova ve Kotaskova, 2018: 23). Bu unsurlara etki edecek verimlilik, ham madde tedariki, teknoloji, yenilikler, işgücünün niteliğinin geliştirilmesi gibi faktörlerinde geliştirilmesiyle imalat sanayi ve tarım sektörünün GSYH’ye katkısı daha fazla olacaktır.

Bu bilgiler ve incelenen literatür kapsamında çalışmanın temel amacı, 1998 birinci çeyrek ve 2020 birinci çeyrek döneminde Türkiye’nin imalat sanayi ve tarım sektörlerinin net dış ticaretinin ekonomik büyüme üzerine etkisini belirlemektir. Bu

etkinin belirlenmesi için, zaman serisi tekniklerine dayalı olarak; öncelikle serilerin durağanlıkları ADF ve PP Birim Kök Testleri ile belirlenmiş ve ardından bu değişkenler arasında ilişki uygun eşbütünleşme test ile sınanmıştır. Son olarak ise Granger Nedensellik Testi ile değişkenler arasındaki ilişkinin yönü belirlenmiştir. Analiz bulgularına dayalı olarak Türkiye’de makroekonominin büyüme süreci açısından imalat sanayi ve tarım sektörlerinin dış ticaretteki rolleri üzerinden tasarlanan politika önerileri geliştirilmiştir.

I. LİTERATÜR

Makroekonominin üretim ve üretilen değerlerin ticari faaliyetlere konu olmasına yönelik reel boyutu büyük bir yelpazeye sahiptir. Reel ekonomi, sektörler düzeyinde ele alındığında bile makroekonomi açısından büyük paydayı oluşturduğu bir gerçektir. Bu çalışmada ise ekonominin en temel iki sektörü olan imalat sanayi ve tarım sektörlerinin dış ticaret faaliyetlerinin ekonomik büyüme üzerindeki etkileri konu edinilmektedir.

Ekonominin birincil ve ikincil sektörleri olan bu sektörlerin ekonomik büyüme ile ilişkisini çeşitli ampirik yöntemlerden yararlanarak ele alan bir literatür söz konusudur. Bu literatüre dair genel özellikler Tablo 1 yardımıyla tasnif edilmiştir.

Tablo 1. Literatür Özeti

Yazar-Yıl	Dönem-Yer	Yöntem	Bulgular
Mercan ve Kızılkaya (2014)	1988Q1-2013Q3 Türkiye	Johansen eşbütünleşme ve Granger nedensellik testi	Test sonuçlarına göre imalat sanayi ve ekonomik büyüme arasında paralel bir ilişkinin varlığı tespit edilmiştir.
Novel ve Marsal (1998)	1984-1992 Avrupa Ülkeleri	OLS yöntemi	Mekânsal otokorelasyonun varlığı için düzeltilmiş olan ampirik sonuçlara göre Kaldor’un ikinci ve üçüncü yasalarının geçerli olduğu görülmüştür.
Jeon (2006)	1979-2004 Çin	Zaman seri analizleri ve panel veri analizi	Her iki veri setinde de Çin için Kaldor’un ekonomik büyüme konusundaki hipotezlerinin geçerli olduğu sonucuna varılmıştır.
Karami, Elahinia ve Karami (2019),	1995-2016 25 AB Ülkesi	Panel veri analizi	Ekonomik büyümenin imalat sanayi, işgücü ve teknoloji ile önemli derecede pozitif bir ilişkisi olduğu ortaya konulmuştur. Ekonomik büyüme ile yatırımlar arasında bir ilişki bulunamamıştır.
Uğurlu ve Tuncer (2017)	1995-2011 Türkiye	Girdi-çıkıtı analizi	Analizin sonucunda sanayi sektörünün ekonomik büyüme üzerinde etkisinin olduğu ispatlanmıştır. Ancak hizmet sektörünün bu etkiye sahip olmadığı sonucuna varılmıştır.
Xie ve Awokuse (2014)	9 Gelişmekte Olan Ülke	ARDL, GAD	Tarım sektörünün ekonomik büyümenin bir dinamiği olduğu ispatlanmıştır.
Tekkeli (2019)	1996-2018 Türkiye	Johansen eşbütünleşme, Granger ve Toda-Yamamoto nedensellik testi	Toda-Yamamoto testine göre iki değişken arasında bir nedensellik bulunmazken, Granger nedensellik testinde sanayi üretim endeksinden ihracata doğru bir nedensellik tespit edilmiştir.
Behun, Gavurova, Tkacova ve Kotaskova (2018)	2000Q1-2016Q4 22 AB Ülkesi	Zaman seri analizleri	Cross-correlation test ile çoğu ülkede imalat sanayinde yaşanan değişimler GSYH’yi etkilediği ifade edilmiştir.

Ezgi Kopuk & Oytun Meçik / Türkiye’de İmalat Sanayi ve Tarım Sektörlerinin Ekonomik Büyüme Üzerine Etkisi: 1998-2020 Dönemi Analizi

Kurt ve Terzi (2007)	1989-2004 Türkiye	VAR analizi, etki tepki analizi ve varyans ayırıştırma yöntemi	Araştırma sonucunda ithalattan verimlilik artışına ve ihracattan ithalat ile ekonomik büyümeye tek yönlü nedenselliğin olduğu sonucuna varılmıştır. Ayrıca, ihracat ve verimlilik artışı, ekonomik büyüme ve verimlilik artışı, ithalat ve ekonomik büyüme arasında çift yönlü bir nedenselliğin olduğu gözlemlenmiştir.
Khan ve Ahmed (2012)	1981-2005 Pakistan	Zaman serileri analizi	Tarım sektörü ile ekonomik büyüme arasında güçlü bir ilişkinin varlığı tespit edilmiştir.
Eze, Nweke ve Ududechinyere (2018)	1981-2016 Nijerya	ARDL modeli ve Granger nedensellik testi	Değişkenler arasında uzun ve kısa dönemli ilişkinin olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca üretim kapasitesi kullanımı, para arzı ve imalat üretiminin reel GSYH’yi olumlu yönde etkilediği sonucuna varılmıştır.
Naudé ve Szirmai (2012)	Gelişmekte Olan Ülkeler	İstatistiki değerlendirme	Gelişmekte olan ülkelerin ekonomik göstergeleri geçmiş gelecek ve şimdiki dönemlere ayrılarak değerlendirilmiş ve imalat sanayinin gelişimine engel olan faktörler belirlenerek gelişmekte olan ülkeler için büyümenin tek yolunun imalat sanayi olduğu çıkarımı yapılmıştır.
Öztürk ve Altınöz (2018)	1995-2016 Türkiye	Panel ARDL modeli	Bağımsız değişkenlerin büyüme etkisinin pozitif yönlü olduğu tespit edilmiştir. Genel itibari ile firma karlılığının artırılması ekonomik büyümeyi arttırdığı sonucuna ulaşılmıştır.
Safdar, Maqsood ve Ullah (2012)	1972-2011 Pakistan	ARCH modeli	Test sonuçlarına göre tarım sektöründeki verimliliğin ve istihdamın büyümeyi olumlu yönde etkilediği sonucuna varılmıştır.
Bakari ve Mabrouki (2018)	1982 – 2016 Kuzey Afrika Ülkeleri	Gravity modeli	Tarımsal ticaretin GSYH ile pozitif bir korelasyona sahip olduğunu göstermiştir. Ancak tarımsal ihracat ile GSYH arasında zayıf bir korelasyon olduğu sonucu elde edilmiştir. Gravity Modeline göre tarım ihracatı ile ekonomik büyüme arasında pozitif ilişki varken, tarım ithalatı ile büyüme arasında ilişkinin bulunmadığı tespit edilmiştir.
Bekun, Ugural ve Sertoğlu (2017)	1981 – 2013 Nijerya	Johansen eşbütünleşme ve vektör hata düzeltme modeli	Reel GSYH, tarımsal üretim ve petrol rantlarının uzun vadeli bir denge ilişkisine sahip olduğu ortaya çıkmıştır. VECM sonucuna göre ise tarımsal verimliliğin büyüme üzerinde olumlu bir etkisi olmasına rağmen değişkenlerin uzun vadeli denge yollarına uyum hızlarının düşük olduğu görülmüştür.
Attiah (2019)	1950-2015 Afrika ve Latin Amerika Ülkeleri (50 ülke)	Rassal etkiler modeli	İmalat sanayi ile ekonomik büyüme arasında bir ilişkinin olduğu tespit edilirken, hizmet sektörü ile büyüme arasında bir ilişki bulunmamıştır.
Poonyth, Hassan, Kirsten ve Calcaterra (2001)	1973-1997 Güney Afrika	OLS yöntemi	Tarımda gerçekleşen %1’lik bir büyüme diğer sektörlerle göre büyüme üzerinde %1’ den daha fazla bir etkiye sahip olduğu sonucuna ulaşılmıştır.
Herman (2016)	1990-2013 Romanya	İstatistiki analizler	Romanya sanayisinin, özellikle imalat sektörünün ülke ekonomisindeki yerini ve istihdam ile sürdürülebilir kalkınma üzerindeki etkisini araştırmıştır. 20 yıldır sanayileşme sürecinde olan ülkenin işgücü verimliliğinin düşük olması ile orta ve yüksek teknoloji üretim faaliyetlerinin düşük seviyede olduğu tespit edilmiştir.

II. VERİ ve MODEL

Çalışmada imalat sanayi ve tarım sektörlerinin ihracatın ithalata (X/M) olan oranı ve ülkelerin makroekonomik büyüklüklerinin bir göstergesi olarak GSYH kullanılmıştır. Çalışmanın zaman dilimi 1998 birinci çeyrek ve 2020 birinci çeyrek dönemini kapsamaktadır. Analize dahil edilen değişkenlerin para birimi TL cinsinden hesaba katılmıştır.

Tablo 2. Değişkenler ve Tanımlayıcı İstatistikler

Değişkenler	Kaynak	Ortalama	Ortanca	Minimum	Maksimum	Standart Sapma
GSYH	TCBM (EVDS)	4.24E-15	0.020310	-0.806327	0.364583	0.268770
İmalat Sanayi	TÜİK (ISIC REV 3 Düzey 1)	-2.54E-17	0.002163	-0.347415	0.373637	0.138249
Tarım ve Hayvancılık	TÜİK (ISIC REV 3 Düzey 2)	-3.12E-17	-0.071431	-0.756928	0.772255	0.330113

Ekonometrik model şu şekildedir:

$$GSYH_t = \beta_0 + \beta_1 imalatsanayi_t + \beta_2 tarım_t + \varepsilon_t \quad (1)$$

Modelde; $imalatsanayi_t$ sektör ihracatının ithalata oranını gösterirken, $tarım_t$ sektör ihracatının ithalata oranını temsil etmektedir.

III. YÖNTEM ve BULGULAR

Analizde öncelikle serilerin logaritmik değerleri alınmış ve durağanlık seviyeleri literatürde en fazla kullanılan Augmented Dickey-Fuller (ADF) ve Phillips-Peron (PP) birim kök testleri ile sınanmıştır.

ADF testi, birbirinden farklı model kalıpları ile yapılmaktadır. En genel test istatistiği, deterministik trend ve kesme etkilerinin göz önünde bulundurulmasıyla oluşturulan birim kök analizidir. Bu analize göre model şöyledir:

$$Y_t = \mu + \beta t + \phi_1 Y_{t-1} + \varepsilon_t \quad (2)$$

Bu modelde kesme ve deterministik trend varsayımı altında birim kök testi yapılır. ADF testi; en net şekilde teorik sonuçları aşağıda verilen regresyonlar dikkate alınarak yapılır:

$$\Delta Y_t = \delta Y_{t-1} + \varepsilon_t \quad t\text{-istatistiği} \quad (3)$$

$$\Delta Y_t = \mu + \delta Y_{t-1} + \varepsilon_t \quad t_\mu\text{-istatistiği} \quad (4)$$

$$\Delta Y_t = \mu + \beta t + \delta Y_{t-1} + \varepsilon_t \quad T_T\text{-istatistiği} \quad (5)$$

Yokluk hipotezi $\delta=0$ ibaresi birim kökün olduğunu göstermektedir. Alternatif hipotez $\delta<0$, serinin durağan yani birim kök içermediğini ifade etmektedir (Sevüktekin ve Çınar, 2017: 330).

PP testi ise ADF testinin varsayımlarını geliştirerek rassal şokların dağılımını da dikkate alarak yeni bir test geliştirmiştir. Tıpkı ADF testi gibi üç değişik regresyon modeli için uygulamayı genişletmiştir (Sevüktekin ve Çınar, 2017: 378). PP testinin matematiksel gösterimi şöyledir:

$$Y_t = \mu + \phi_1 Y_{t-1} + \varepsilon_t \quad (6)$$

$$(1 - \phi_1 L) Y_t = \mu + \varepsilon_t \quad (7)$$

Tablo 3. ADF ve PP birim kök testleri

Değişkenler	ADF Testi			PP Testi		
	Sabitli t-İstatistiği	Olasılık	Sonuç	Sabitli t-İstatistiği	Olasılık	Sonuç
İmalat Sanayi	-3.338684	0.0160**	I(0)	-3.472316	0.0110**	I(0)
Tarım	-3.377835	0.0144**	I(0)	-3.214313	0.0224**	I(0)
GSYH	-3.313546	0.0172**	I(0)	-3.239619	0.0210**	I(0)

Not: *, **, *** sırasıyla %1, %5, %10 istatistiki olarak anlamlılığı ifade etmektedir.

Tablo 3, değişkenlerin durağanlık seviyelerini belirleyen ADF ve PP test sonuçlarını göstermektedir. Logaritmaları alınan değişkenler, çeyrek dönemlik verilerle çalışıldığı için mevsimsellik sorunu içerdiği tespit edilmiştir. Mevsimsellik sorunlarından arındırılan değişkenlerin durağanlık seviyelerinin hepsi I(0) düzeyinde durağan olduğu gözlemlenmiştir. Değişkenlerin durağanlık düzeylerinin benzerlik göstermesi sebebiyle çalışmamızda Johansen eşbütünleşme analizi kullanılmıştır.

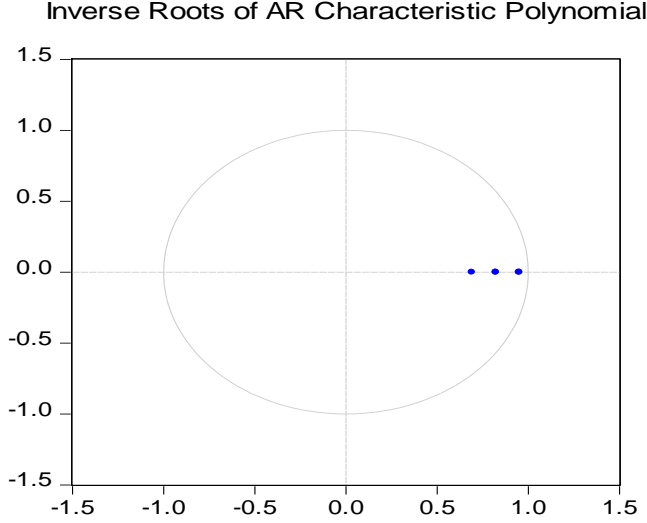
Tablo 4. Uygun Gecikme Uzunluğunun Tespit edilmesi

Lag	Logl	LR	FPE	AIC	SC	HQ
0	37.28237	NA	8.96e-05	-0.806644	-0.720433	-0.771968
1	273.1608	449.5565*	4.30e07*	-6.144960*	-5.800115*	-6.006254*
2	279.9538	12.46714	4.54e-07	-6.093030	-5.489552	-5.850294
3	287.2832	12.93430	4.73e-07	-6.053723	-5.191611	-5.706957
4	291.2115	6.654941	5.35e-07	-5.934388	-4.813642	-5.483593

Johansen eşbütünleşme testi uygulanmadan önce model için en uygun gecikme uzunluğu tespit edilmiştir. Bunun neticesinde incelenen bilgi kriterlerine göre gecikme uzunluğu 1 olarak gözlemlenmiştir.

Eşbütünleşme test sonuçlarının verilmesinde önce modelin stabil ve istikrarlı olduğunu gösteren AR karakteristik polinomunun ters kökleri Şekil 1’de gösterilmiştir.

Şekil 1. AR Karakteristik Polinomun Ters Kökleri



Şekildeki AR karakteristik polinomun ters köklerinin çember sınırlarının içinde kalması, modelin durağanlık ve istikrarsızlık bakımından hiçbir sorun içermediğini ortaya koymaktadır.

Sören Johansen, birden çok değişkenler arasında uzun dönemli bir ilişkinin varlığını tespit etmek için Johansen Eşbütünleşme testini geliştirmiştir. Johansen geliştirmiş olduğu bu analizle, bağımsız Gauss hatalarını içeren otoregresif bir dönem için eşbütünleşme vektörlerinin maksimum olasılık tahmin edicilerini belirlemek ve hipotezlerin belirlenmesi için de bir olasılık oranı testini geliştirmeyi amaçlamıştır. Bu amaç doğrultusunda modele dahil olan değişkenleri içsel kabul ederek analizini geliştirmiştir (Johansen, 1988: 231).

Johansen Eşbütünleşme analizi uygulanmadan önce VAR analizi yardımıyla en uygun gecikme değerleri Akaike ve Schwarz bilgi kriterlerine göre belirlenmiş. Buna göre gecikme aralığı 1 1, en uygun model ise sabit terimli ve trendli model olarak tespit edilmiştir.

Tablo 5. Johansen Eşbütünleşme Testi

İz Testi Sonuçları				
Eşbütünleşme Sayısı	Özdeğer	İz istatistiği	%5 Kritik Değer	Olasılık
Hiç*	0.325544	76.95691	42.91525	0.0000*
En Çok 1	0.270307	42.69205	25.87211	0.0002*
En Çok 2	0.161031	15.27557	12.51798	0.0169**
Maksimum Özdeğer Testi Sonuçları				
Eşbütünleşme Sayısı	Özdeğer	Maksimum öz istatistiği	%5 Kritik Değer	Olasılık
Hiç*	0.32554	34.26486	25.82321	0.0030*
En Çok 1	0.270307	27.41647	19.38704	0.0028*
En Çok 2	0.161031	15.27557	12.51798	0.0169**

Not: *, ** işaretler sırasıyla %1 ve %5 istatistiki olarak anlamlılığı ifade etmektedir.

Tablo 5’teki test sonuçlarına göre olasılık değerlerinin 0,05’ten küçük değerler alması sonucu H_0 (Eşbütünleşme yoktur) hipotezi reddedilerek, H_1 (Eşbütünleşme vardır) hipotezi kabul edilir. Diğer bir söyleyişle uzun dönemde değişkenler arasında birden fazla eşbütünleşme denklemi mevcuttur.

Değişkenler uzun dönemde dengeye gelmesinin belirlenmesi aşamasında değişkenlerin farkları alındığı için değer kayıpları yaşanmaktadır. Bu değer kayıplarının analizde olumsuz etkilerinin ortadan kaldırılması için hata düzeltme modeli uygulanmalıdır.

Modelin yorumlanmasından önce hata düzeltme modeline ait tanımlayıcı değişkenler Tablo 6’da verilmiştir.

Tablo 6. Hata Düzeltme Modelinin Tanımlayıcı İstatistik Sonuçları

Diagnostik Testler	Değer	Olasılık
Jarque-Bera Normallik	1,084	0,581
Breusch-Pagan-Godfrey	1.809	0.151
ARCH LM	0.643	0.424
Ramsey Reset	1.765	0.177

Tablo 6’da yer alan Jarque-Bera Normallik, Breusch-Pagan-Godfrey ve ARCH-LM, Ramsey Reset testleri, oluşturulan hata düzeltme modelinin sırasıyla hata teriminin normal dağıldığını, değişen varyans içermediğini ve model kurma hatasının olmadığını göstermektedir.

Değişkenler arasındaki uzun dönemli ilişkinin bulunmasından sonra bu ilişkinin kısa dönemde dengeden sapma eğilimi vektör hata düzeltme modeli yardımıyla tespit edilir. Hata düzeltme modeli analiz edilirken durağan olan değişkenlerin yanına hata teriminin bir gecikmeli durumu eklenir. Ve bu hata terimi de düzeyde durağan olmak zorundadır.

Tablo 7. Vektör Hata Düzeltme Modeli

Değişkenler	Katsayı	Standart Hata	t-İstatistiği	Olasılık
İmalat Sanayi	-0.001455	0.050840	-0.028616	0.9772
Tarım	-0.014660	0.019648	-0.746135	0.4577
ECM_{t-1}	-0.062207	0.016117	-3.859603	0.0002*
C	0.007554	0.004254	1.775857	0.0794**

Not: *, ** işaretleri sırasıyla %1 ve %5 istatistiki olarak anlamlılığı ifade etmektedir.

Hata terimi parametresi -1 ile 0 arasında bir değer almalıdır. Eğer bu kısıt sağlanamazsa uygulanan analizde hata düzeltme modelinin uygun olmadığı sonucuna varılır. Analizde elde edilen değer beklentiler yönünde gerçekleşerek -0.06 değerini almıştır. Bu değer, geçen dönem dengedeki bozulmanın bu dönem ne oranda düzeldiğini göstermektedir. Yani geçen dönem dengedeki bir birimlik bozulma bu dönem %0,06 oranında düzelmektedir. Diğer bir ifadeyle sistemde oluşacak bir bozulma veya dengesizlik $1/0,06=16,66$ dönem sonra tekrar dengeye gelecektir. Diğer değişkenler incelendiğinde ise istatistiki bir anlamlılık olmamakla birlikte kısa dönemde imalat sanayi ve tarım sektörü, GSYH’yi sırasıyla %0,001 ve %0,014 oranında azaltmaktadır.

Tablo 8. Granger Nedensellik Testi

H_0 Hipotezi	F-İstatistik	Olasılık	Karar
İmalat sanayi GSYH'nin Granger nedeni değildir.	0.21984	0.9529	H_0 Kabul
GSYH imalat sanayinin Granger nedeni değildir.	1.30798	0.2701	H_0 Kabul
Tarım GSYH'nin Granger nedeni değildir.	2.56531	0.0341*	H_0 Ret
GSYH tarımın Granger nedeni değildir.	0.47653	0.7926	H_0 Kabul
Tarım imalat sanayinin Granger nedeni değildir.	2.24893	0.0584**	H_0 Ret
İmalat sanayi tarımın Granger nedeni değildir.	2.12158	0.0723**	H_0 Ret

Not: *, ** işaretleri sırasıyla %5 ve %10 istatistiki olarak anlamlılığı ifade etmektedir.

Test sonuçlarına göre tarım sektörü GSYH'nin bir Granger nedeniyken; GSYH, tarım sektörünün bir Granger nedeni değildir. Bu bağlamda bu iki değişken arasında tek yönlü bir nedensellik belirlenmiştir. Tarım ve imalat sanayi sektörlerinde ise çift yönlü bir Granger nedensellik tespit edilmiş, ancak imalat sanayi ve GSYH arasında araştırılan dönemler içerisinde bir nedensellik tespit edilememiştir.

SONUÇ

Ülke ekonomilerinin büyüme performanslarının sağlıklı ve sürdürülebilir şekilde sağlanması ve refah düzeyinin yükseltilebilmesi için ekonomiye etki eden unsurların tespit edilmesi, ekonomi politikalarının da bu bilgiler ışığında tasarlanması gerekmektedir. Bu doğrultuda çalışmada, Türkiye'nin iki önemli sektörü olan imalat sanayi ile tarım sektörlerinin dış ticaret değerlerindeki değişimlerin ülke ekonomisine katkısını belirlemek amaçlanmıştır. 1998 birinci çeyrek ve 2020 birinci çeyrek dönemini kapsayan serilerin, zaman serisi teknikleri ile analiz edilmesi ekonomi politikalarının tasarlanması açısından önem taşımaktadır.

Analizde öncelikle değişkenlerin durağan olup olmadığı ADF ve PP birim kök testleri yardımıyla belirlenmiştir. Değişkenlerin durağanlıkları tespit edildikten sonra, değişkenler arasında uzun ve kısa dönemli eşbütünleşme olup olmadığı belirlenmesini sağlayan Johansen eşbütünleşme testi ile imalat sanayi, tarım sektörü ve büyüme değişkenlerinin birbiri ile bütünleşik olduğu saptanmıştır. Ancak imalat sanayi ve tarım sektörlerinin ithalat değerleri, ihracat değerlerinden büyük olduğu için net dış ticaret gelirleri negatif olarak gerçekleşmiştir.

Dış ticaret değerlerinin negatif olması vektör hata düzeltme modeli katsayılarına da yansıyor bu iki sektörün ekonomik büyüme üzerinde negatif bir etkiye sahip olduğu gözlemlenmiştir. Değişkenler arasındaki bu etkileşimin yönünü belirlemek için Granger nedensellik testi uygulanmıştır. Granger test sonuçlarında, tarım sektöründen büyümeye tek yönlü, tarım sektörü ve imalat sanayi arasında ise çift yönlü bir Granger nedensellik izlenmiştir.

İmalat sanayi ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi araştıran daha önceki çalışmalar göz önünde bulundurulduğunda; Mercan ve Kızılkaya (2014), Naude ve Szirmai (2012), Karami, Elahinia ve Karami (2019), Kurt ve Terzi (2007) imalat sanayinin ekonomik büyüme üzerinde etkili olduğunu göstermektedir. Özellikle Naude ve Szirmai (2012) gelişmekte olan ülkelerin ekonomik büyümeyi sağlamada tek yolunun imalat sanayi olduğunu vurgulamaktadır. Tarım ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi belirlemeye çalışan Khan ve Ahmed (2012),

Bakari ve Mabrouki (2018), Bekun, Ugural, ve Sertoğlu (2017), Poonyth, Hassan, Kirsten ve Calcaterra (2001) ise tarım sektörünün imalat sanayi ile benzer nitelikte olup, ülke ekonomisinin gelişmesinde büyük bir öneme sahip olduğu sonucuna ulaşmışlardır.

Analiz bulgularından hareketle imalat sanayi ile tarım sektörünün GSYH üzerinde azaltıcı bir etki sergilediği söylenebilir. Ancak Granger test sonuçları göz önünde bulundurulduğunda, dış ticaret gelirlerinin pozitif değerler alması ile bu etki olumlu yönde değişecektir. Dolayısıyla buradan hareketle ekonominin bu temel sektörlerinin küresel değer zincirleri aracılığıyla dış ticareti artırmaya yönelik makroekonomik politikalar kapsamında değerlendirilmesinin doğru olacağı ifade edilebilir.

Sonuç olarak bu sektörlerin GSYH lehine bir etki yaratabilmesinin; üretim faktörlerinin verimli kullanılması, teknoloji ve ar-ge yatırımlarının artırılması, nitelikli işgücü sağlanması, gerekli sübvansiyon ve desteklerin yapılması, yerli üretimin özendirilmesi ve ithal edilen malların ikamelerinin ülke içerisinde üretilmesi ve yerli girdi kullanımı adımlarının atılması ile sağlanabileceği ifade edilebilir. Bu mikro düzeydeki politikalar, dış ticarete rekabetçiliği güçlendirecek ve ülke sektörlerinin dış ticaret gelirlerinin artmasını sağlayacaktır. Ana sektörler bazında gerçekleştirilen bu analizin, sektör-spesifik analizler ve sektör bazında politikalarla geliştirilmesi, bu süreçte daha etkin sonuçlar elde edilmesini mümkün hale getirebilir.

KAYNAKÇA

- Attiah, E. (2019). The Role of Manufacturing and Service Sectors in Economic Growth: An Empirical Study of Developing Countries. *European Research Studies Journal*, XXII(I), 112-127.
- Awokuse, T. O., and Xie, R. (2014). Does Agriculture Really Matter for Economic Growth in Developing Countries? *Canadian Journal of Agricultural Economics*, 1-23, Doi: 10.1111/cjag.12038.
- Azra, Khan, D., Ahmed, S. S., and Ahmed, E. (2012). Agriculture and Economic Growth: Empirical Evidence from Pakistan. 2. *International Multidisciplinary Conference towards Better Pakistan*, (pp. 1-6). Pakistan.
- Bakari, S., and Mabrouki, M. (2018). The Impact of Agricultural Trade on Economic Growth in North Africa: . *Munich Personal RePEc Archive*, 1-14.
- Behun, M., Gavurova, B., Tkacova, A., and Kotaskova, A. (2018). The Impact of the Manufacturing Industry on the Economic Cycle of European Union Countries. *Journal of Competitiveness*, 10(1), 23-39.
- Bekun, F. V. (2015). The Contribution of Agricultural Sector on the Economic Growth of Nigeria. Gazimağusa, North Cyprus: Eastern Mediterranean University.
- Eze, O. M., Nweke, A. M., and Ududechinyere, C. (2018). An Analysis of the Effect of Manufacturing Sector on the Growth of the Nigerian Economy. *Journal of Business and Management*, 20(4), 34-46, DOI: 10.9790/487X-2004063446.
- Herman, E. (2016). The Importance of the Manufacturing Sector in the Romanian Economy. *Elsevier*, 976-983, Doi: 10.1016/j.protcy.2016.01.121.
- Jeon, Y. (2006). Manufacturing, Increasing Returns and Economic Development in China, 1979-2004: A Kaldorian Approach . *Department of Economics Working Paper Series*, 1-32.
- Johansen, S. (1988). Statistical Analysis of Countegration Vectors. *Journal of Economic Dynamics and Control* , 231-254.

- Karami, M., Elahinia, N., and Karami, S. (2019). The Effect of Manufacturing Value Added on Economic Growth: Empirical Evidence from EUROPA. *Journal of Business, Economics and Finance*, 8(2), 133-146, Doi: 10.17261/Pressacademia.2019.1044.
- Kurt, S., ve Terzi, H. (2007). İmalat Sanayi Dış Ticareti Verimlilik ve Ekonomik Büyüme İlişkisi. *İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 21(1), 25-46.
- Mercan, M, ve Kızılkaya, O. (2014). Türkiye' de Sanayi Sektörü Ekonomik Büyüme ve Verimlilik İlişkisinin Kaldor Yasaları Çerçevesinde Sınanması: Ekonometrik Bir Analiz. *Marmara Üniversitesi İ.İ.B. Dergisi*, 36(1), 137-160, Doi: 10.14780/iibdergi.201417541.
- Naudé, W., and Szirmai, A. (2012). The Importance of Manufacturing in Economic Development: Past, Present and Future Perspectives. *Working Paper Series*, 1-65.
- Novell, J. P., and Marsal, E. V. (1998). Kaldor's Laws and Spatial Dependence: Evidence for the European Regions. *Regional Studies*, 33(5), 443-451.
- Öztürk, S., ve Altınöz, B. (2018). İmalat Sanayi Firma Karlılığının Ekonomik Büyüme Üzerindeki Etkisi: Türkiye için Bir Uygulama. *Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 11(3), 18-25, DOI: 10.25287/ohuiibf.433627.
- Poonyth, D., Hassan, R., Kirsten, J., and Calcaterra, M. (2001). Is Agriculture Sector Growth a Precondition for Economic Growth? The Case os South Africa. *Working Paper*, 1-12.
- Safdar, i., Maqsood, S., and Ullah, S. (2012). Impact of Agriculture Volatility on Economic Growth: A Case Study of Pakistan. *Journal Asian Development Study*, 1(2), 24-34.
- Sertoğlu, K., Ugural, S., and Bekun, F. V. (2017). The Contribution of Agricultural Sector on Economic Growth of Nigeria. *International Journal of Economics and Financial Issues*, 7(1), 547-552.
- Sevüktekin, M., ve Çınar, M. (2017). *Ekonometrik Zaman Serileri Analizi*. Bursa: Dora.
- Tekkeli, R. (2019). İmalat Sanayinde İhracata Dayalı Büyüme Hipotezinin Geçerliliğinin Test Edilmesi: Türkiye Örneği. *Ekonomi, Politika & Finans Araştırmaları Dergisi*, 4(2), 277-288, Doi: 10.30784/epfad.579541.
- Uğurlu, A. A. ve Tuncer, İ. (2017). Türkiye'de Sanayi ve Hizmet Sektörlerinin Büyüme ve İstihdama Katkıları: Girdi-Çıktı Analizi. *Dokuz Eylül Üniversitesi İİBF Dergisi*, 32(1), 131-165.

SUMMARY

Countries in the world aim to increase the welfare of society with macroeconomic growth. For this purpose, countries need to identify the factors affecting their economic growth policies and develop economic policies. One of the important dynamics of these policies is foreign trade activities. The globalizing world economy has positive effects on growth as the trade reaches an international dimension. For this, foreign trade revenues of countries should be increased and a sustainable export increase should be ensured.

The main objective of the paper-covered by this literature during 1998Q1-2020Q1 to determine the effect on the economic growth of the foreign trade of Turkey's manufacturing and agricultural sectors. In the study, GDP was used as a ratio of exports to imports of the manufacturing industry and agriculture sectors and a macroeconomic indicator of countries. With this paper, it has been tried to produce inputs for the decision making processes of policymakers on the basis of the sector, the effects of foreign trade activities of the manufacturing industry, and agriculture sectors, which are the two most basic sectors of the economy, on economic growth.

In the analysis, the logarithmic values of the series were taken, and the stability levels were tested by Augmented Dickey-Fuller (ADF) and Phillips-Peron (PP) unit root tests, which are used most in the literature. According to the

stationary test results, all the variables stationary at I(0) level. Since the stationarity levels of the variables are the same, Johansen cointegration analysis was performed. According to the Johansen cointegration test, the manufacturing industry and agriculture sector and growth variables are found to be integrated. However, since the import values of the manufacturing industry and agriculture sectors are larger than their export values, net foreign trade revenues were negative. So, these two sectors have a negative impact on economic growth.

After determining the relationships between the variables, the Granger causality test was used to determine the direction of the relationship. In the Granger test results, a one-way Granger causality was observed in the agricultural sector and a two-way Granger causality between the agricultural sector and the manufacturing industry. Considering the literature investigating the relationship between manufacturing industry and economic growth, it shows that the manufacturing industry has an impact on economic growth. So, this was found to be consistent with the findings.

Based on the analysis findings, it can be said that the manufacturing industry and the agricultural sector have a reducing effect on GDP. However, considering the Granger test results, this effect will change positively as foreign trade revenues take positive values. As a result; sectors can make an impact in favor of GDP by making efficient use of production factors, increasing technology, and R&D investments, providing qualified workforce, making necessary subsidies and supports, encouraging domestic production and producing substitutes of imported goods within the country and taking domestic input steps.

Sınırtaşan/Organize Suçlar Bağlamında Avrupa Birliği

Furkan YILDIZ*

ÖZ

Bu çalışmanın temelde amacı, Avrupa Birliği sınırları içerisinde hem ekonomik hem de politik birçok olumsuz sonuç doğuran organize suç olgusunu inceleyerek, bu yasa dışı aktivitelere dair Birliğe yol haritası çizen Ağır ve Organize Suçlar Değerlendirmeleri içerisindeki değişimleri analiz etmektir. Çalışma yöntem olarak öncelikle literatür taraması ile organize suç olgusunun kavramsal çerçevesini çizmiş, daha sonra ise Europol tarafından hazırlanan 2014-2017 ve 2018-2021 yıllarına ait değerlendirmeleri karşılaştırarak organize suçların Birlik içerisindeki değişimini değerlendirmiştir. Bu karşılaştırmalardan elde edilen en çarpıcı sonuçlardan biri 2014-2017 yıllarına ait politikaların belirlenmesine yönelik değerlendirmelerde çevre suçları, terörün finansmanı ve kara para aklama suçları odaklanılması gereken suçlar arasında geri planda kalmıştır. Fakat Brüksel'de ve Paris'te gerçekleştirilen terör eylemlerinin ardından Europol özellikle terörün finansmanı konusunu ön plana almıştır.

Bu çalışma, çok yönlü karakteriyle hem organize suç olgusunu değerlendirmiş hem de daha önce karşılaştırmalı olarak incelenmeyen iki ardışık dönemi organize suçlar bağlamında analiz etmiştir.

Anahtar Kelimeler: Organize Suçlar, Europol, SOCTA, Avrupa Birliği

JEL Sınıflandırması: F50, K33

European Union In The Context Of Transnational/Organized Crimes

ABSTRACT

The main purpose of this study is to analyze the changes in the Severe and Organized Crime Assessments that guide the Union on these illegal activities by examining the phenomenon of organized crime that has many economic and political negative consequences within the borders of the European Union. As a method, first of all, the study has drawn the conceptual framework of organized crime phenomenon by examining the related literature, and then evaluated the changes of organized crime tendencies within the Union by comparing the evaluations of 2014-2017 and 2018-2021 prepared by Europol. One of the most striking results obtained from these comparisons is while the environmental crimes, criminal finance and money laundering issues have been laid into background in the assessment period between 2014 and 2017, after the terrorist attacks in Brussels and Paris, particularly the criminal finance or financial supports to terrorist activities issues have been brought to the fore the assessment period for 2018-2021 by Europol.

This study, with its versatile character, both evaluated the phenomenon of organized crime and analyzed two consecutive periods in the context of organized crime, which were not compared before.

Key Words: Organized Crime, Europol, SOCTA, European Union

JEL Classification: F50, K33

*Dr. Öğr. Üyesi, Kırklareli Üniversitesi Sosyal Bilimler MYO, Dış Ticaret Bölümü.
furkanyildiz1985@hotmail.com, ORCID Bilgisi: 0000-0003-1533-222X

(Makale Gönderim Tarihi: 12.04.2020 / Yayına Kabul Tarihi: 11.08.2020)

Doi Number: 10.18657/yonveek.718607

Makale Türü: Araştırma Makalesi

GİRİŞ

Asıl amacı ulusal sınırlara bakılmaksızın kâr elde etmek olan ve sürekli yasadışı faaliyette bulunan herhangi bir girişim veya kişi grubu olarak Interpol tarafından tanımlanan organize suç, dünyanın her yerinde ve farklı şekillerde ortaya çıkabilen kapsamlı ve büyük suç girişimleridir (Interpol, 1998: De Vito, 2005: xi). Ülkesel veya bölgesel eğilimler doğrultusunda doğan talebi karşılamak için yasa dışı yollar kullanarak arz oluşturan örgütler de bu tür suçların failleri durumundadır. Küreselleşmenin getirilerinin, bölgesel taleplerin ve en önemlisi suç ilişki ağlarının gelişmesi neticesinde ortaya çıkan bu suçlar dünyanın farklı bölgelerini etkilediği kadar Avrupa Birliği (AB) sınırlarında da kendini göstermektedir.

Bu çalışma, sınırşan organize suçlar bağlamında AB'nin içinde bulunduğu durumu dönemsel olarak Europol tarafından yayınlanan Ağır ve Organize Suçlar değerlendirmesi çerçevesinde inceleyerek AB'nin hem politik, hem de operasyonel anlamda hedef aldığı suçlara yaklaşımını inceleyecektir. Bu doğrultuda, daha kapsamlı bir değerlendirme yapabilmek adına literatürde ki organize suçlara bakış incelenecek ve uluslararası anlamda en kapsamlı çatı metin olan Birleşmiş Milletler Sınırşan Organize Suçlar Sözleşmesi değerlendirilecektir.

Kavramsal çerçevenin ardından, AB sınırları için ortaya çıkan organize suç faaliyetlerinin doğası ve eğilimleri değerlendirilerek AB'nin bu suçlara bakışı ile ilgili genel bir çerçeve çizilecektir. Kavramsal çerçevenin sunduğu temeller üzerine inşa edilen AB'nin yaklaşımları, Europol'ün 2014-2017 ve 2018-2021 yılları arasında organize suçlara dair ortaya koyduğu iki değerlendirme doğrultusunda incelenecektir. Bu inceleme, hem organize suç örgütlerinin esneklik ve yeni durumlara adaptasyonlarının hızını, hem de AB'nin bu süreç içerisinde ki tutumlarını gözler önüne serecektir.

I. KAVRAMSAL OLARAK SINIRAŞAN SUÇLAR ve KÜRESEL BİR YAKLAŞIM

Kriminoloji literatüründe ve resmi kaynaklarda organize suç kavramının temellerine, yapısına ve davranışsal özelliklerine işaret eden birçok tanım yapılmıştır (Hall, 2012:369). Fakat yapılan tanımlar, ampirik olarak kompleks ve değişkenleri ve çeşitleri fazla olan bu kavramı açıklamakta sınırlı kalmıştır. Örneğin, Albanese'in organize suçlar kavramının içeriğini sadece yasa dışı eylemlere bağlaması konusu literatürün içerisinde organize suçların hayata geçirilebilmesi için aslında yasal işlere olan ihtiyacın göz ardı edildiği konusunu ortaya çıkartmıştır (Albanese, 2005:10). Bu konuyla ilgili olarak Nordstorm organize suç kavramı içerisinde işlenen suçların aslında yasa dışı işlerden daha çok yasal işlere bağımlı olduğunu vurgulamış ve kara para aklama suçunun gerçekleştirilebilmesi için yasal bir işletme veya finans kurumunun varlığına olan ihtiyacın altını çizerek konuyu örneklendirmiştir (Nordstorm, 2007). Dorr ve Simpson (1931:442-443), organize suçların iki alanda ortaya çıktığından bahsetmiş ve bu alanları dolandırıcılık ve şantaj olarak belirtmişlerdir. Fakat bu çalışmada organize suçların etnik ve davranışsal boyutlarını ele almaktan yoksun

kalmıştır (Madsen, 2009:13). Daha güncel ve daha genel geçer bir tanımlama da Birleşmiş Milletler'in 2010 yılında hazırlanmış olduğu "Suçun Küreselleşmesi: Sınırışan Organize Suç Tehdit Değerlendirmesi" adlı çalışma içerisinde yapılmıştır. Sınırışan Organize Suçlar Sözleşmesi'nin sunduğu tanımlar ışığında "organize suç" konusunda daha geniş kapsamlı bir tanımlama yapılmış ve organize suç kavramını "üç veya daha fazla kişinin para kazanmak amacıyla işlediği suç veya suçlar olarak" ifade etmiştir (UNODC, 2010:19).

1800'lü yıllarda bile varlığından söz edilen organize suçlar, daha evvel de belirtildiği gibi küreselleşmenin katkısıyla artık ağırlıklı olarak sınır içerisinde yürüttüğü faaliyetlerini sınır dışılarınada taşımışlardır. İşte bu noktada, sınırışan kavramına kısa bir bakış, organize suçların nasıl sınırışan organize suçlar konseptine döndüğünü anlamamıza yardımcı olacaktır. Organize suçların iki yüz yıldan fazla bir geçmişi olmasına rağmen, sınırışan suçlar tabiri 1970'li yıllarda kriminoloji literatürüne girmiştir (Sebatino, 2016:63; Felsen ve Kalaitzidis, 2005:5). Günümüzde ise sınırışan suçlar sadece kriminoloji alanının değil toplumun, politika yapıcılarının ve kolluk güçlerinin sıkça kullandığı bir kavram haline gelmiştir. Bu noktada, "sınırışan" ve "uluslararası" kavramları birbirleri yerine kullanılabilir olarak yorumlanmıştır (Açıklama 1). Fakat genel kullanımda birbirlerinin yerine kullanılması çokta doğru değildir. Sınırışan suçlar kavramı suç örgütlerini ve yapılarını anlamamız noktasında sosyolojik bir yapıya ve sınırışan suç aktörlerinin hareket alanı olan uluslararası çevreyi şekillendiren ulus-devletler ve politikalarla ilgili olduğu içinde politik bir konuya işaret etmektedir (Serrano, 2002:16).

Sınırışan suçların Avrupa'ya etkilerine geçmeden evvel, aslında bu tür suçların uzunca bir dönemdir varlığını sürdürmekte olduğunu söylemek gerekmektedir. İçinde bulunduğumuz dönemde, hem uluslararası hem de ulusal mevzuatlarda üzerinde durulan suçlardan olan kara para aklama, uyuşturucu ticareti gibi suçlar bundan 100 yıl önce dikkate değer bir şekilde ne uluslararası ne de ulusal gündemde yer işgal edemiyordu (Andres, 2002:39; Nadelmann, 1993). Fakat normların sessizliği, bu tür suçların yok olduğu anlamına gelmemektedir. Bu tür suçlar sadece modern diye nitelendirilen zamanlarda değil tarihin en eski dönemlerinde bile varlığını göstermiştir. Literatür içerisinde konu ile ilgili olarak üç suç sınırışan suçların karakteristik özelliklerini barındırdıklarından dolayı bu tür suçların ilk örnekleri olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu suçlar, geçmişi antik dönemlere uzanan kölelik ve korsanlık, bu iki suça göre daha genç olan afyon kaçakçılığı suçlarıdır (Felsen ve Kalaitzidis, 2005:7-12; Wilt, 2014; Tom, 2012). Uzun bir geçmişe sahip olan bu tür suçlar özellikle Soğuk Savaş sonrası dönemde oluşan "yenidünya düzeni" içerisinde daha önce olmadığı kadar dikkat çeker hale gelmişlerdir. Williams (2012), sınırışan organize suçları küreselleşme sürecinden fayda sağlayan bir olgu olarak tanımlar. Konuyla ilgili olarak, iki kutuplu dünya düzeninden sonra, küreselleşmenin dünyayı "küresel bir köy" haline getirerek uluslararası ticaretin ve ticari malların hareketliliğini arttırdığını ama bu hareketliliğin yasal olmayan ticareti de kontrol edilemez hale getirdiğini söylemek mümkündür (Shelly, 1995:465; Wright, 2006:73). Bir diğer değişle, paranın

dolaşımında ve ticari malların hareketliliğinde sınırların ortadan kalkması sınırları geçen düzeyde bir yasadışı ticareti de tetiklemiştir. Konunun özüne bakacak olursak, Williams'ın açıklaması küreselleşmenin organize suç faaliyetleriyle ilişkisini etkilerini gözler önüne çıkartmıştır. Williams'a göre;

“Küreselleşmenin sosyolojik etkisine baktığımız zaman, bazı olumsuzlukları ortaya çıkarttığını görmekteyiz. Küreselleşme sadece kazananların değil aynı zamanda da kaybedenlerin olduğu bir süreçtir. Küreselleşmenin yıkıcı etkisi, dünyanın çeşitli yerlerinde yüksek oranlı eşitsizlik ve yoksulluk olarak ortaya çıkmıştır. Bu durumun asıl sebepleri yetersiz fırsatlar ve aşırı derece de orantısız gelir dağılımıdır. Netice olarak da bu durumlar insanları organize suç faaliyetlerine itmektedir.” (Williams, 2012).

Küreselleşmenin artan etkisi 90'lı yıllarda, sınırşan suçların ilerleyen yıllarda daha uluslararası bir karakter kazanmasının temellerini oluşturmuştur. Sınırşan organize suçlardaki bu artışta sadece yasal yolla yapılan ve yürütülen uluslararası ticaretin artması değil aynı zamanda da kullanımlarında ciddi artışlar görülen hava yolu taşımacılığı, telekomünikasyon teknolojileri ve bilgisayar teknolojileri de artan ticari ilişkiler kadar etkili olmuştur (Gachuz, 2016; Mittelman, 1999:105; Shelly, 1995:465).

1990'larda Sovyetler Birliği'nin dağılması ve yeni devletlerin ortaya çıkmasına bağlı olarak üye sayılarının artması ile Birleşmiş Milletlerin öncelikli konuları bu yöne kaymış olmasına rağmen, Amerika Birleşik Devletleri ve Avrupa artan sınırşan suçlara dikkat kesilmiş durumdaydı (Felsen ve Kalaitzidis, 2005:14). Nitekim, Birleşmiş Milletler'in 50. kuruluş yılında, Birleşik Devletler Başkanı Bill Clinton, Birleşmiş Milletler'i sınırşan suçlarla ilgili işbirliği konusunda teşvik etmiş ve 1996 yılında Birleşik Devletler sınırşan organize suçları ulusal güvenlik konularının başına taşımıştır (Lupsha, 1996:27; Serrano, 2002:27). 1997 yılında Birleşmiş Milletler, sınırşan organize suçlar ile ilgili bir sözleşme taslağı üzerinde çalışmalarına başladı ve nihayetinde 15 Kasım 2000'de Birleşmiş Milletler Sınırşan Organize Suçlar Sözleşmesi ve üç ek Protokol Genel Kurul da kabul edildi (Açıklama 2).

Sözleşme, sınırşan organize suçlar konusunda ilk uluslararası ve büyük oranda fikir birliğine varılmış ilk adımdır. Sözleşme, suç olarak sayma, uluslararası işbirliği, teknik destek ve uygulama konularının altını çizerek, sınırşan organize suçlar bağlamında bir çerçeve oluşturmuştur (Vlassis, 2002). Sözleşme, “organize suç” durumuyla üç tutum çerçevesinde baş etmeye çalışmıştır. Sözleşme m.2(a-c) bahsi geçen üç tutumu şu şekilde tanımlamıştır:

a. “Organize suç örgütü” kavramını, doğrudan veya dolaylı olarak mali veya diğer bir maddi çıkar elde etmek amacıyla belli bir süreden beri var olan ve bu Sözleşmede belirtilen bir veya daha fazla ağır suç veya yasadışı eylemi gerçekleştirmek amacıyla birlikte hareket eden, üç veya daha fazla kişiden oluşan yapılanmış bir grup olarak tanımlamıştır.

b. “Ağır suç”, dört yıl veya daha fazla hürriyetten mahrumiyeti veya daha ağır bir cezayı gerektiren bir suçu oluşturan davranış olarak belirtilmiştir.

c. "Yapılanmış grup" belirli bir suç derhal işlemek için tesadüfi olarak oluşturulmamış ve üyelerinin rollerinin şeklen belirlenmesi şartı olmayan, üyeliğinin devamlılığı veya gelişmiş bir yapısı olması gerekmeyen bir grup olarak ifade edilmiştir.

Sözleşmenin üzerinde durduğu tanımlara eleştirel bir gözle baktığımızda, özellikle madde 2(c) "yapılanmış grup" konusunda geniş ve çerçevesi tam belli olmayan bir kapı açmıştır. Sözleşmenin hazırlık aşamasında da aslında beklenti bu tanımın geniş bir şekilde yorumlanmasıdır. Bu doğrultuda, tanım, hem hiyerarşik ve detaylı olarak oluşturulmuş gruplar için, hem de grup üyelerinin rollerinin açık bir şekilde ortaya konmadığı hiyerarşik yapıya sahip olmayan gruplar için kullanılacak bir biçimde oluşturulmuştur. Fakat bu nokta, retorik olarak sözleşmede bahsedilen ancak pratikte anlamsız olarak kalmıştır (Orlova ve Moore, 2005:283). Sözleşme, bir standart oluşturabilmek adına madde 2(b) içerisinde "ağır suç" olarak nitelendirilen suçların kapsamını ortaya koymuştur (Vlassis,2002:90). Sözleşmeye göre, örgütlü bir suç grubuna katılmak (m.5), kara para aklamak (m.6), yolsuzluk (m.8) ve adaletin engellenmesi (m.23) suçlarını konu ile ilgili temel suçlar olarak belirtmiştir.

Madde 2(a) içerisinde ele alınan "organize suç örgütü" tanımında ise bir veya daha fazla ağır suç gerçekleştirmek maksadıyla hareket etmek konusu üzerinde durulmuştur. Bu noktada, şu soru ortaya çıkmaktadır: "organize suç örgütlerini diğer suç örgütlerinden nasıl ayıracağız? Organize suç örgütlerini diğer suç topluluklarından ayıran konu, organize grupların Sözleşme tarafından "ağır suç" olarak ifade edilen suçları, daha sistematik ve süreklilik arz eden bir şekilde ve bu suçları ticari bir iş olarak sürdürmeleridir (Woodiwiss, 2001; Beare ve Naylor, 1999).

II. AVRUPA VE SINIRAŞAN ORGANİZE SUÇLAR

Birçok bölgede farklı şekillerde ve farklı sebeplerden ötürü kendini gösteren bu tür suçların Avrupa'da varlık göstermesinin en temel sebebi Batı Avrupa ile Sovyetler Birliğinin ardından kurulan devletler ve Balkan coğrafyası arasındaki sosyo-ekonomik farktır (von Lampe, 2014:78). Çalışmanın bu kısmında, yol haritası olarak Europol tarafından 2017 yılında hazırlanmış olan Avrupa Birliği Ağır ve Organize Suç Tehdidi Değerlendirmesi (AB SOCTA) kullanılacaktır (Europol, 2017). Bu belgenin kullanımı çalışmaya hem direkt olarak AB'nin bu tür suçlara bakış açısını sağlayacak, hem de bu suçların kimliklerini ortaya koyacaktır. Bu noktada, sınıraşan organize suçların karakterlerini incelediğimiz zaman karşımıza üç tür çıkmaktadır. Bunlar: (1) bir şekilde uluslararası sınırları aşan yasadışı faaliyetler; (2) birden fazla ülkede varlık gösteren suç örgütleri; ve (3) yasadışı yönetişimin uluslararası sınırlara yayılması (von Lampe, 2014:76). Bu şekil de bir sınıflandırma Europol'ün değerlendirmesinde karşımıza çıkan suçları daha iyi anlamlandırma imkanı sunacaktır.

A. Avrupa Birliği'nde Organize Suçlar: Eğilimler ve Trendler

Aslına bakıldığında arz ve talep arasındaki ilişkiyle alakalı en temel iktisadi kanunu kullanarak oluşturulan organize suç sistemi dünyanın hemen her

yerinde varlığını ortaya koymuştur. Bu bağlamda, ortaya konulan bu varlığı anlamak için, SOCTA ağır ve organize suç olarak tanımlanan faaliyetlere dair en temel üç soruyu cevaplayarak değerlendirmesine başlamıştır. Bu sorular: (1) suçu kimin veya kimlerin işlediği; (2) suçun nasıl işlendiği; ve (3) suç olarak gerçekleştirilen faaliyetlerin neler olduğu (Europol, 2017:13). Temelde sorulması gereken bu sorulardan alınacak cevaplar, kolluk güçlerinin, diğer AB organlarının ve kurumlarının ve üçüncü tarafların politika yapım sürecinde etkin ve kapsamlı işbirliği yapmalarını sağlamaya yöneliktir.

Europol'e göre, organize suç örgütleri, suç ağları ve suç uzmanları, yolsuzluk, kolluk kuvvetlerine karşı önlemler, online ticaret, teknoloji, şiddet, evrakta sahtecilik ve para aklama yollarını kullanarak faaliyetlerini gerçekleştirirler. Ortaya çıkan faaliyetler ise, sahte para basmak, siber suçlar, uyuşturucu ticareti, sahtecilik, yasadışı atıkların ticareti, fikri mülkiyet haklarına karşı suçlar, göçmen kaçakçılığı, emlak suçları, sporda yolsuzluk, tehlike altında olan türlerin ticareti, silah ticareti ve insan ticareti şeklinde karşımıza çıkmaktadır. Geniş bir hareket alanına sahip organize suçlar, Avrupa özelinde bakıldığında bu suçların akışı veya hareketliliği doğu-batı arasındadır. Suçun/suçların çıktıklarına olan talebin geldiği yön Avrupa'nın neresi ise suç karşıt bölgeden başlayıp bu bölgede neticelenir. Örnek verecek olursak, çalıntı araçların suç içerisinde ki hareket yönü Batı Avrupa'dan Doğu Avrupa'ya doğrudur fakat cinsel istismar amacıyla yapılan insan ticareti veya sigara kaçakçılığının yönü ise Doğu Avrupa'dan Batı Avrupa'ya doğrudur (Antonopoulos ve Papanicolaou, 2009; Surtees, 2008; Europol, 2011:32–33). Yapılan çalışmalar ve yayınlanan haberlere göre, hiçbir ülke sınırşan organize suçlara karşı bir bağışıklık geliştirememiştir. Örnek verecek olursak, Avrupa genelinde, Rus ve Türk mafyası ön plana çıkarken, son dönemde özellikle uyuşturucu ticaretiyle kendilerini gösteren Arnavutlar, Kuzey Avrupa'ya yayılan motorlu çeteler ve Doğu Avrupa'da aktif olan Vietnamlı çeteler gün yüzüne çıkmıştır (Townsend, 2019: Burbank,2016: Portanova, 2018: Avrupa Parlamentosu, 2011). Daha önce belirtildiği gibi aslında organize suç örgütlerinin arz ettiği suç çıktıkları var olan bir talebi karşılamaya yöneliktir. Fakat sadece ortaya çıkmış olan talep suçu ortaya çıkarmaya yetmez. Bu noktada, organize suç grupları teknolojiden, Avrupa'nın jeopolitik konumundan, suç için kilit noktalardan ve yasal işlerden destek alarak hem kendilerini güvende tutarlar hem de talebi karşılayabilirler (Europol, 2017:24).

AB içerisinde ki organize suç örgütlerine ve mafya benzeri yapılanmalara karşı @ON Operasyonel Ağ'ın bir parçası olarak 16-17 Nisan 2019 tarihinde düzenlenen üst düzey “Sınırşan Organize Suçlarla Mücadele Stratejileri” isimli bir konferans düzenlenmiştir. Bu konferansta, AB'yi etkileyen organize suç örgütlerinin çeşitliliği, esnekliği ve hızlılığı vurgulanmıştır. Konferansın amacı bilgi alışverişi yaparak, üst düzey suçluları izleme ve uluslararası soruşturmalara işaret etme yöntemleriyle gelişmiş uluslararası operasyonel polis işbirliğini sağlamaktır. Konferansın değerlendirmelerine göre, organize suç denilen olgu, büyük 'geleneksel' gruplardan, birlikte çalışan bireysel suçlular tarafından desteklenen daha küçük gruplara ve geleneksel gruplara göre daha gevşek ağlara

sahip gruplara kadar uzanmaktadır. Birçok organize suç grubu işlerini yürütürken son derece esnek ve gerçekte karmaşık ve birçok teknik bilgi gerektiren aktivitelerini ortamda bulunan değişikliklere göre ayarlayabilirler. Buna ek olarak, üst düzey organize suç örgütleri kamu ve özel sektör kuruluşlarına sızma için yolsuzluğu kullanmaktadır (Europol, 2019).

Kullanılan bu yöntemler, örgütlerin dış şartlara adaptasyon kabiliyetleri tüm dünyayı etkilediği gibi AB'yi de etkilemektedir. Fakat, Europol'e göre en büyük risk AB'nin iç güvenliğine karşıdır. Organize suçlar sürekli yeni şartlara adapte olurken, özellikle AB'nin organize suçlarla iştirak eden suçluların varlıklarının takibi ve müsadere sonuçları hala düşük seviyelerde seyretmektedir. Europol'ün 2016 yılında yayınlamış olduğu rapora göre, 2012'den 2014'e kadar, AB genelinde tahmin edilen suç gelirlerinin sadece %1.1'i ele geçirildi veya donduruldu (Europol, 2016:4). Bu durum pek tabii ki, örgütler için ciddi bir açıktır ve yasadışı faaliyetlerinin genişlemesinde önemli bir etkidir. Öyle ki, organize suç örgütlerinin gelirleri 2009 yılında yaklaşık olarak \$870 milyar ve küresel gayri safi hasılanın %1,5'una tekabül ederken 2015/2016 yılları arasında organize suç gelirleri \$3.6-\$4.8 trilyon seviyelerine yükselerek ve küresel gayri safi hasılanın %7'sini elinde tutar hale gelmiştir (Cartwright ve Bones, 2017:3; Bakowski, 2015:2). Bu büyüme 2000'li yıllara varılmadan AB tarafından görülmüş ve Avrupa Konseyi (1997:11) tarafından bu tür suçların 11 adet karakteristik özelliği ortaya konmuştur. Bunlar:

- a. İki'den fazla kişinin işbirliği;
- b. Her birinin kendine ait görevlerinin olması;
- c. Uzun süreli veya süresiz olması;
- d. Bir takım disiplin veya kontrol mekanizmaları kullanması;
- e. Ciddi suçların işlendiğine dair şüphe duyulması;
- f. Uluslararası düzeyde işlemler yapılması;
- g. Şiddete ya da yıldırma için uygun diğer araçlardan yararlanma;
- h. Ticari veya iş benzeri yapıları kullanma;
- i. Kara para aklama;
- j. Politika, medya, kamu yönetimi, adli makamlar veya ekonomi üzerinde etkili olma;
- k. Kâr veya güç arayışıyla motive olma.

Fakat konsey bu 11 özelliğin tek başlarına bir hükmünün olmadığını vurgulayarak, içinde a,c,e ve k özelliklerin bulunduğu en az altı adedinin bir araya gelmesi durumunda organize suçun oluşabileceğinin altını çizmiştir. 1997 yılından bu yana AB'nin gündeminde ciddi bir yer işgal eden bu konu özellikle son dönemde uluslararası para ve mal transferlerinin kolaylaşması, teknolojiye ki ilerlemeler, bölgesel çatışmalar ve krizler gibi etkenlerin kendilerini ciddi oranda göstermesi nedeniyle organize suç örgütleri bu kaotik ortamdan faydalanarak büyüme eğilimi içerisine girmişlerdir.

B. Avrupa Birliği Ağır ve Organize Suç Tehdidi Değerlendirmesi

Değerlendirme içerisinde vurgulanan suçların önlenmesine yönelik atılması gereken adımlara geçmeden önce, bu tür suçlarda trendlerin belirlenmesi

bağlamında atılmış ve atılacak adımlara bakmak önemlidir. Trendleri anlamlandırabilmek bundan sonraki dönem için hazırlanacak değerlendirme belgelerinin okunmasını ve planlanmasını kolaylaştıracaktır. Organize suçlar en temelde üç farklı şekilde ortaya çıkmaktadır. Bunlar; yasadışı malların tedariki; yasadışı hizmetlerin tedariki; ve yasal işlerin istismarı veya yasal işler üzerinden nüfuz kullanma seklindedir (Albanese, 2003; Avrupa Konseyi, 2014:16). Bu şekillerde ortaya çıkabilen suçlar için fırsatlar yarattığı varsayılan bazı yapısal faktörler vardır. Bunlar, Birleşmiş Milletler Uyuşturucu ve Suç Ofisi'ne (BMUSO) göre devletler ve bölgeler arası kontrol, kaynak, ücret, yatırım ve hukuki asimetridir (UNODC, 2018). Bu dengesizlikler günümüz şartlarında küreselleşmenin ve teknolojik gelişmelerin de katkısıyla büyük bir kazanç noktası olarak görülen organize suç faaliyetlerine zemin hazırlayarak, bu faaliyetlerin hem çok merkezli, hem de çok katılımlı bir karaktere sahip olmasını sağlamaktadır.

Küresel anlamda da kendini ciddi bir şekilde gösteren organize suçlarda ki bu genişleme AB için de söz konusu olduğundan, 2017 yılında hazırlanmış ve 2018-2021 yılları arasında AB'nin organize suçlarla ilgili adımlarına yön verecek bir yol haritası hazırlanmıştır. Bu yol haritası daha önce de belirtildiği gibi AB SOCTA 2017 olarak adlandırılmaktadır. 2017 yılına gelmeden önce AB'nin 2014-2017 yılları arasında ki konu ile ilgili önceliklerine, politikalarına bakmak 2017 sonrası dönem için politikaları değerlendirmekte bir zemin hazırlayacaktır. 2010 yılında AB bir politika döngüsü kurmuş ve 2013 yılında 4 yıllık bir periyotta başlatılmıştır. Bu politika döngüsü hem ulusal, hem de AB düzeyinde tüm tarafların muhtemel adımlarının şeklini ortaya koymaktadır (AB Konseyi, 2010). Bahsi geçen politika döngüsü dört elemandan oluşmaktadır ve AB'nin sonra ki dönemlerde de atacağı adımların temelini oluşturmaktadır. Bu dört eleman şu şekilde sıralanmıştır:

a. İçerisinde üye devletlerin ilgili birimlerine var olan ve gelecekte oluşabilecek olan organize suçları gösteren ve tavsiye niteliğinde öncelikli suçların altını çizen bir değerlendirme olan "Ağır ve Organize Suç Tehdidi Değerlendirmesi" (SOCTA);

b. Öncelikli suçların belirlenip bu suçlara yönelik "Çok Yıllı Stratejik Planlar" (MASP);

c. MASP'ın belirlediği suçlarla ilgili "Operasyonel Eylem Planı" (OAP) ve bu planlara uygunluğun her altı ayda bir raporlanıp değerlendirilmesi;

d. Avrupa Komisyonu'nun değerlendirmesi ve ara raporlarla atılan adımların ve alınan derslerin incelenmesi.

Özetle bakacak olunduğunda, AB'nin organize suçlara yönelik politika döngüsü öncelikler, hedefler, eylemler ve tavsiyeler arasında sürekli bilgi toplanması şeklinde tasarlanmıştır. Bu bağlamda 2014-2017 yılları arasında belirlenen öncelikli suçlar ve üzerine adım atılması gereken konular ise: yasadışı göçmenlik; insan ticareti; sahte ürünlerin üretimi ve dağıtımı; vergide sahtecilik veya hırsızlık; sentetik uyuşturucuların üretimi ve dağıtımı; kokain ve eroin ticareti; siber suçlar; yasadışı silah ticareti; ve organize yürütülen emlak suçları

olarak sıralanmıştır (Avrupa Konseyi, 2010:5). Bunun üzerine 2017 yılında ilk dönem politika döngüsünün başarılı olduğuna ve hedeflerine ulaştığına kanaat getiren AB, 2018-2021 yılları arasındaki dönem için aynı şekilde bir döngü hazırlamaya karar vermiştir. Bu bağlamda, 16 Mart 2017 yılında ağır ve organize suçlarla ilgili olarak bir hazırlık metni hazırlanarak 2018-2021 için içerikler belirlenmiştir (AB Konseyi, 2017). 18 Mayıs tarihinde ise öncelikler ve bu önceliklere dair hedefler belirlenerek AB Konseyi tarafından 2018-2021 yılları için AB'ye bir yol haritası çizilmiştir. 10 adet ağır ve organize suç faaliyetinin altı çizilmiş ve bu yeni dönemde bu konular üzerine odaklanılması gerektiği vurgulanarak bu suçlara yönelik hedefler belirlenmiştir (Avrupa Konseyi, 2017).

Tablo 1. SOCTA Değerlendirmelerine Göre AB Konseyi'nin Belirlediği Öncelikli Suçlar

2014-2017 Yılları Arasında Dikkat Çekilen Suçlar	2018-2021 Yılları Arasında Dikkat Çekilen Suçlar
Yasadışı göçmenlik	Siber suçlar
İnsan ticareti	Uyuşturucu ticareti
Sahte ürünlerin üretimi ve dağıtımı	Yasadışı göçün kolaylaştırılması
Vergide sahtecilik veya hırsızlık	Organize hırsızlık ve soygun
Sentetik uyuşturucuların üretimi ve dağıtımı	İnsan ticareti
Kokain ve eroin ticareti	Vergide sahtecilik veya hırsızlık
Siber suçlar	Yasadışı silah ticareti
Yasadışı silah ticareti	Çevre suçları
Organize hırsızlık ve soygun	Suçun finansmanı ve kara para aklama
	Evrakta sahtecilik

Kaynak: AB Konseyi. (2017). The EU Policy Cycle to Tackle Organized and Serious International Crime. https://www.consilium.europa.eu/media/37340/20185274_qc0418775enn_pdf.pdf. Erişim tarihi: 18 Mart 2020.

Tablodan da anlaşılacağı gibi daha önceki bölümlerde organize suçların yeni alanlara adaptasyonu iki ayrı dönem için hazırlanan değerlendirmelerde görülebilmekte. 2014-2017 yılları arasında AB'nin politikalarını yoğunlaştırması gereken suçlar arasında olmayan yeni suçlar 2018-2021 yılları arasında gündeme gelmiştir. Yeni dönem değerlendirmesinde çevre suçları, suçun finansmanı ve kara para aklama, ve evrakta sahtecilik suçları ağır ve organize suçlar arasına alınarak AB'nin politika döngüsüne alınmıştır

Tablo 2. SOCTA 2018-2021 Değerlendirmesine Göre Europol'un Belirlediği Öncelikli Suçlar ve Bu Suçlara Dair Hedefler

Öncelikli Suçlar	Hedefler
Siber suçlar	-bilgi sistemlerine yönelik saldırılarla ilgili cezai faaliyetlerin aksatılmasının önüne geçilmesi -çocuk cinsel istismarı ve çocuk cinsel sömürüsü ile mücadele etmek -nakit dışı ödeme yöntemlerinin sahteciliği önlemek ve sahteciliğe karışan suçları yakalamak
Uyuşturucu ticareti	-AB'ye esrarın, kokainin ve eroinin toptan ticareti ile ilgili organize grupların faaliyetlerini kesmek - AB pazarlarında birden fazla tür uyuşturucu maddenin ticareti ve dağıtımında yer alan suç ağları ile mücadele etmek -AB'de sentetik uyuşturucu ve yeni psikoaktif maddeler üretimini azaltmak
Yasadışı göçün kolaylaştırılması	AB sınırındaki ve AB içindeki ana göç yolları boyunca düzensiz göçmenlere kolaylaştırıcı hizmetler sunarak yasadışı göçü kolaylaştıran organize suç gruplarının faaliyetlerini engellemek
Organize hırsızlık ve soygun	AB genelinde organize hırsızlık ve soygunları gerçekleştiren yüksek düzeyde mobil organize suç gruplarını engellemeye odaklanarak örgütlü mülkiyet suçuyla mücadele etmek.

İnsan ticareti	AB sınırları içerisinde insan ticareti ile cinsel istismar, işçi sömürüsü ve çocuk ticareti gibi her türlü sömürü için mücadele etmek.
Vergide sahtecilik veya hırsızlık	Organize suç örgütlerinin finansal kapasitelerini kırmak için vergi kaçırmaya veya vergide sahteciliğe engel olmak.
Yasadışı silah ticareti	Organize suç örgütlerinin dahil oldukları yasa dışı silah ticaretini, silahların dağıtımını ve kullanılmasını engellemek.
Çevre suçları	Çevre suçlarına, özellikle de vahşi yaşam ve yasadışı atık ticaretine karşan organize suç gruplarının faaliyetlerini engellemek.
Suçun finansmanı ve kara para aklama	Suçun finansmanı ve kara para aklama ile mücadele etmek ve organize suç gruplarının suç kârlarına etkin bir şekilde el koymak için varlıkların haciz edilme işlemini kolaylaştırmak.
Evrakta sahtecilik	AB'deki belge sahtekarlığıyla mücadele etmek için, diğer suçlulara hileli ve sahte belgelerin üretimi ve sunumunda yer alan organize suç gruplarını hedeflemek.

Kaynak: Europol, (2017). EU serious and organised crime threat assessment (EU SOCTA). <https://www.europol.europa.eu/activities-services/main-reports/european-union-serious-and-organised-crime-threat-assessment-2017> Erişim tarihi: 18 Mart 2020

2018-2021 değerlendirmesinde altı çizilen suçlara karşı benimsemesi planlanan hedefler ise tabloda gösterildiği gibi vurgulanmıştır. Organize suç faaliyetlerinin engellenmesine dair atılması hedeflenen bu adımlar temelde bu suçlarla ilgilenen örgütlerin yasa dışı piyasalarda oluşan talebi karşılayamamasını sağlamayı hedeflemektedir. Diğer bir ifade ile örgütlerin arz etmelerini engelleyerek veya zorlaştırarak denklemin talep tarafında bir düşüş sağlamak vasıtasıyla bu tür suçların karlılığını azaltmaktır. Bu suçlara ek olarak, 2018-2021 değerlendirmesi spor faaliyetleri içerisinde son dönemde Avrupa da bulunan kulüplerin bir takım yolsuzluklara (şike, teşvik primleri) gitmeleri konusuna da dikkat çekmiş ve bu gibi durumları kara para aklama suçunun bir yolu olarak görmüştür (Europol, 2017:54). Değerlendirme içerisinde ki en dikkat çekici noktalarda birisi ise, Brüksel’de ve Paris’te 2015 ve 2016 yıllarında gerçekleşen terör faaliyetlerinin ardından bazı eylemcilerin organize suç örgütlerinin üye olduğunun tespit edilmesi ile organize suç faaliyetleri ile terörü birbirlerine ilişkilendirmesidir. Bu ilişkiyi iki yönlü olarak adlandırarak halî hazırda değerlendirme içerisine aldığı iki organize suç faaliyetiyle birleştirmiştir. Bu iki yönlü ilişkinin ilk kısmı, organize suç örgütlerinin ticaretini ve dağıtımını yaptığı yasa dışı silahların terör eylemlerinde kullanılmasıdır. İkinci kısımda ise, organize suç örgütlerinin yürüttükleri yasa dışı ticaretlerden elde ettikleri gelirleri terörün finansmanı için kullanma ihtimalidir (Europol, 2017:55). Değerlendirmede bahsedilen bu ilişkiler 10 Nisan 2002 tarihinde yürürlüğe girmiş olan BM Terörizmin Finansmanının Önlenmesi Sözleşmesi içerisinde de vurgulanmıştır. Bu bakımdan AB özellikle değerlendirmenin taslak haline getirilme sürecinde iki büyük başkent olan Brüksel ve Paris’teki saldırılara bir refleks olarak organize suç örgütleri ile terör konularını yan yana getirerek hafıza tazelemiştir.

SONUÇ

Organize suçlar konusu her ne kadar uzun bir geçmişe sahip olmasa da günümüzde ortaya çıkarttığı etkiler neticesinde hem ulusal düzeyde, hem de uluslararası düzeyde devletlerin odak noktalarından biri haline gelmiştir. Organize suçlarla ilgili olarak literatürde ki yaklaşımlar konunun yasadışı bir faaliyetler

bütünü olmasının ve aynı zamanda bir ihtiyaçtan doğduğu gerçeğinin altını çizmektedir. Özellikle küreselleşmenin gelişimiyle bağdaştırılan organize suçların gelişim dönemi aslında bu tür suçların tipik bir arz-talep ilişkisinden doğduğunu ve varlığını sürdürdüğünü kanıtlamaktadır. Özellikle BM Sınırşan Organize Suçlar Sözleşmesinin ardından bir tanıma ve bu tanımla beraber kavramsal bir çerçeveye kavuşan organize suçlar dünyanın her yerinde kendini gösteren, bölgesel ihtiyaçlara yönelik faaliyet geliştiren bir suç olgusu olarak günümüzde de varlığını ve metotlarını dış çevreye adapte ettirebilen bir sistemdir.

Bu doğrultuda, çalışmanın içeriğine konu olan AB sınırları içerisinde de alınan tüm önlemlere ve politikalara rağmen organize suç olgusu kendini ciddi şekilde göstermektedir. AB içerisinde meydana gelen organize suç faaliyetleri de suçun çıktıklarına olan talebin yönü doğrultusunda ya doğu-batı eksenli ya da batı-doğu eksenli olarak ortaya çıkmaktadır. Organize suç örgütleri, suç ağları ve suç uzmanları, yolsuzluk, kolluk kuvvetlerine karşı önlemler, e-ticaret, teknoloji, şiddet, evrakta sahtecilik ve para aklama yollarını kullanarak faaliyetlerini gerçekleştirirler. Bu faaliyetler konusunda 2010 yılında ilk adımı atılan ve 2014-2017 yılları arasında organize suçlarla ilgili olarak AB'nin yol haritasını çizen ve politikalarına şekil veren bir süreç değerlendirmesi hazırlanmıştır. Ağır ve Organize Suç Tehdidi Değerlendirmesi kolluk güçlerinin, diğer AB organlarının ve kurumlarının ve üçüncü tarafların yasadışı göçmenlik, insan ticareti, sahte ürünlerin üretimi ve dağıtımı, vergide sahtecilik veya hırsızlık, sentetik uyuşturucuların üretimi ve dağıtımı, kokain ve eroin ticareti, siber suçlar, yasadışı silah ticareti ve organize hırsızlık ve soygun suçları ile ilgili olarak işbirliği yapıp bu suçların engellenmesini hedeflemiştir. 2014-2017 periyodunun nihayete ermesine yakın 2018-2021 yılları arasındaki dönem için bir değerlendirmenin hazırlıklarına başlanmış ve ortaya 2018-2021 Ağır ve Organize Suç Tehdidi Değerlendirmesi çıkmıştır. Faaliyetlerini piyasanın gereklerine göre hızlı ve esnek şekilde adapte edebilen organize suç örgütlerinin bu becerileri AB tarafından görülmüştür. Bu bağlamda 2018-2021 yılları arası dönemin hedeflerini ortaya koyan değerlendirme bu esnekliğe uyum sağlamak için daha kapsamlı hale getirilmiştir. Bir önceki değerlendirmeye göre AB'nin hedef aldığı suçların sayısı bir öncekine göre artmış ve çevre suçları, suçun finansmanı ve kara para aklama, ve evrakta sahtecilik suçları da artık göz önünde bulundurulması gereken suçlar haline getirilmiştir.

Özüne bakıldığında iktisadi bir süreç olan organize suç faaliyetleri, doğurduğu ekonomik ve sosyal neticeler itibariyle yıkıcıdır. Bu bağlamda, AB'nin Europol kanalıyla hazırlanmış olduğu yol haritaları ve bu yol haritalarında uyulması gereken süreçleri belirleyen politika döngüleri organize suçlarla mücadele etmek için önemli adımlardır. Fakat çalışma içerisinde sıkça tekrarlanmış olan gerçeklik göz ardı edilmemelidir. Bu suçlar arz ve talep arasında ilerlemektedir. Bu durumda, talebin ortadan kaldırılmasına yönelik hem siyasi, hem hukuki hem de kültürel normlar geliştirmek suç faaliyetlerini hem zorlaştıracak hem de karlı olmaktan çıkartacaktır.

Açıklamalar

1. “Sınırşan(transnational): extending or going beyond national boundaries- ulusal sınırların ötesine geçip genişlemek anlamında kullanılmaktadır” bu tanıma karşılık “uluslararası (international): of, relating to, or affecting two or more nations - iki veya daha fazla ulusu etkileyen ve iki veya daha fazla ulusu ilgilendiren anlamında kullanılmıştır.”
2. 15 Kasım 2000 yılında Birleşmiş Milletler Genel Kurulu 55/25 sayılı kararı vasıtasıyla kabul edildi ve 19 Eylül 2003 yılında 147 üye devletin imzasıyla yürürlüğe girmiştir. Sınırşan Örgütlü Suçlara Karşı Birleşmiş Milletler Sözleşmesine Ek İnsan Ticaretinin Özellikle Kadın ve Çocuk Ticaretinin Önlenmesine, Durdurulmasına ve Cezalandırılmasına İlişkin Protokol, Ek Kara, Deniz ve Hava Yoluyla Göçmen Kaçakçılığına Karşı Protokol ve Ek Ateş Silahlar, Parçaları ve Aksamaları İle Mühimmatının Yasadışı Üretimine ve Kaçakçılığına Karşı Protokol.

KAYNAKÇA

- AB Konseyi. (2017). The EU Policy Cycle to Tackle Organized and Serious International Crime. https://www.consilium.europa.eu/media/37340/20185274_qc0418775enn_pdf.pdf. Erişim tarihi: 18 Mart 2020.
- Albanese, J. (2003). The Prediction and Control of Organized Crime: A Risk Assessment Instrument for Targeting Law Enforcement Efforts. (National Criminal Justice Reference Service (NCJRS), Doc. no. 199047, Award no. 2000-IJ-CX-0009). <https://www.ncjrs.gov/pdffiles1/nij/grants/199047.pdf>. Erişim tarihi: 20 Mart 2020.
- Albanese, J. (2005). North American organised crime. (Edited by Galeotti M), *Global Crime Today: The Changing Face of Organised Crime*. London: Routledge 8-18.
- Andres, P. (2002). Transnational crime and economic globalization, (Edited by M. Berdal ve M. Serrano). *Transnational organized crime and international security : business as usual?*. London: Lynne Rienner Pub, 37-52.
- Antonopoulos, G. A. ve Papanicolaou, G. (2009). Gone in 50 seconds: The social organisation and political economy of the stolen cars market in Greece. (Edited by P. C. van Duyne, S. Donati, J. Harvey, A. Maljevic, & K. von Lampe), *Crime, money and criminal mobility in Europe*. Nijmegen: Wolf Legal, 141-174.
- Avrupa Konseyi. (2010). The EU Policy Cycle To Tackle Organised and Serious International Crime. <https://www.consilium.europa.eu/media/30232/qc0114638enn.pdf>. Erişim tarihi: 19 Mart 2020.
- Avrupa Konseyi. (2014). Draft Council Conclusions on the continuation of the EU Policy Cycle for organised and serious international crime for the period 2018-2021 (Doc 9450/17). <http://data.consilium.europa.eu/doc/document/ST-7093-2017-INIT/en/pdf>. Erişim tarihi: 19 Mart 2020.
- Avrupa Konseyi. (2017). Infographic - EU fight against organised crime: 2018-2021. <https://www.consilium.europa.eu/en/infographics/organized-crime/>. Erişim tarihi: 19 Mart 2020.
- Avrupa Konseyi. (1997). Doc. 6204/2/97 EnfoPol 35 Rev 2, based on doc. 8469/1/99. <http://data.consilium.europa.eu/doc/document/ST-10415-2000-INIT/en/pdf>. Erişim tarihi: 19 Mart 2020.
- Avrupa Parlamentosu. (2011). **Asian organized crime in the European Union**. Brüksel: European Parliament.
- Bakowski, P. (2015). Organised crime in the European Union. [https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2015/569039/EPRS_BRI\(2015\)569039_EN.pdf](https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2015/569039/EPRS_BRI(2015)569039_EN.pdf). Erişim tarihi: 03 Mart 2020.
- Beare, M. ve Naylor, R. (1999). Major Issues Relating to Organized Crime : within the Context of Economic Relationships. (Nathanson Centre).

- <https://dalspace.library.dal.ca/bitstream/handle/10222/10284/Nathanson%20Centre%20Research%20Economic%20and%20Organized%20Crime%20EN.pdf?sequence=1>. Erişim tarihi: 19 Mart 2020.
- Burbank, J. (2016). Organized Crime in Europe: A country-By-Country Breakdown. <https://themobmuseum.org/blog/organized-crime-in-europe-a-country-by-country-breakdown/>. Erişim tarihi: 13 Mart 2020.
- Carteright, R. ve Bones, F. (2017). **Transnational Organized Crime and the Impact on the Private Sector: The Hidden Battalions**. Cenevre: Global Initiative against Transnational Organized Crime.
- Devito, C. (2005). **The Encyclopedia of International Organized Crime**. New York: Facts on File.
- Dorr, G. ve Simpson, S. (1931). Summary and Recommendations. (Edited by Wickersham Commission), *Report on the Cost of Crime*. Washington: United States Government Printing Office, 438-453.
- Europol. (2011). **EU organised crime threat assessment: OCTA 2011**. The Hague, the Netherlands: European Police Office.
- Europol. (2013). **Socta 2013: EU Serious and Organised Crime Threat Assessment**. The Hague, the Netherlands: European Police Office.
- Europol. (2016). Does crime still pay?.<https://www.europol.europa.eu/publications-documents/does-crime-still-pay>. Erişim tarihi: 02 Mart 2020.
- Europol, (2017). EU serious and organised crime threat assessment (EU SOCTA). <https://www.europol.europa.eu/activities-services/main-reports/european-union-serious-and-organised-crime-threat-assessment-2017>. Erişim tarihi: 23 Şubat 2020.
- Europol. (2019). Fighting Transnational Organised Crime: Europol and The Italian Anti-Mafia Investigation Directorate Host First Operational Conference in The Hague. <https://www.europol.europa.eu/newsroom/news/fighting-transnational-organised-crime-europol-and-italian-anti-mafia-investigation-directorate-host-first-operational>. Erişim tarihi: 12 Mart 2020.
- Felsen,D. ve Kalaitzidis, A. (2005). A Historical Overview of Transnational Crime, (Edited by Philip Reichel), *Handbook of Transnational Crime & Justice*. Londra: Sage Publications, 3-19.
- Gachuz, J.C. (2016). Globalization and Organized Crime: Challenges for International Cooperation (Rice University's Baker Institute for Public Policy Issue Brief). https://www.bakerinstitute.org/media/files/files/37efaacf/BI-Brief-070616-MEX_Globalization.pdf. Erişim tarihi: 22 Mart 2020.
- Hall,T. (2012). Geographies of the illicit: Globalization and organized crime. *Progress in Human Geography*, Vol.37, Iss.3, 366–385. DOI: 10.1177/0309132512460906.
- Interpol. (1998). Annual activity report AGN / 68/ RAP/1. <https://www.interpol.int/content/download/4922/file/Annual%20Report%201998-EN.pdf>. Erişim tarihi: 28 Şubat 2020.
- Louise, S. (1995). Transnational Organized Crime: An Imminent Threat to the Nation-State?. *Journal of International Affairs*, Vol.48, Iss.2, 463-489.
- Lupsha, P.A. (1996). Transnational organized crime versus the nation-state. *Transnational organized crime*, Vol.2, Iss.1, 21-48.
- Madsen,M. (2009). **Transnational Organized Crime**. London: Routledge.
- Mittelman, J.H. (1999). The Globalization of Organized Crime, the Courtesan State, and the Corruption of Civil Society, **Global Governance**, Vol.5, 103-126.
- Nadelmann, E.A. (1993). **Cops across borders: The internalization of U.S. criminal law enforcement**. Pensilvanya, Pennsylvania State University Press.
- Nordstrom, C. (2007). **Global Outlaws: Crime, Money, and Power in the Contemporary World**. Berkeley: University of California Press.
- Orlova, A. V. ve Moore, J. W. (2005). Umbrellas or building blocks: Defining international terrorism and transnational organized crime in international law. *Houston Journal of International Law*. Vol.27, Iss.2, 267-310.

- Portanova, M. (2018). United Mafias of Europe: what is lacking to fight crime in EU Interactive Map: the presence of clans in each Member State. <https://www.ilfattoquotidiano.it/longform/mafia-and-organized-crime-in-europe/map/>. Erişim tarihi: 19 Mart 2020.
- Sabatino, M. (2016). The processes of globalization and transnational organized crime. *Journal of International Business and Economics*, Vol.16, Iss.2, 61-82.
- Serrano, M. (2002). Transnational organized crime and international security : business as usual?, (Edited by M. Berdal ve M. Serrano). *Transnational organized crime and international security : business as usual?*. London: Lynne Rienner Pub., 13-36.
- Surtees, R. (2008). Traffickers and trafficking in Southern and Eastern Europe: Considering the other side of human trafficking. *European Journal of Criminology*, Vol.5, Iss.1, 39-68.
- Syring, T. (2012). Candide, or Pessimism: Fighting Piracy and Transnational Crime in Uncharted Waters, *Interdisciplinary Political Studies*, Vol.2, Iss 1, 48-58.
- Townsend, M. (2019). Kings of cocaine: how the Albanian mafia seized control of the UK drugs trade. (The Guardian, 14 Ocak 2019). <https://www.theguardian.com/world/2019/jan/13/kings-of-cocaine-albanian-mafia-uk-drugs-crime>. Erişim tarihi: 19 Mart 2020.
- UNODC. (2010). **The Globalization of Crime: A Transnational Organized Crime Threat Assessment**. New York: United Nations Press.
- UNODC. (2018). Organized Crime. <https://www.unodc.org/e4j/en/organized-crime/module-6/key-issues/structural-factors.html>. Erişim tarihi: 02 Şubat 2020.
- van der Wilt, H.G. (2014). Trafficking in human beings: a modern form of slavery or a transnational crime?, Amsterdam Law School Legal Studies Research Paper No. 2014-13, Amsterdam: University of Amsterdam.
- Vlasis, D. (2002). The UN Convention Against Transnational Organized Crime. (Edited by M. Berdal ve M. Serrano). *Transnational organized crime and international security: business as usual?*. London: Lynne Rienner Pub, 83-94.
- von Lampe, K. (2014). Transnational Organized Crime in Europe. (Edited by J. Albanese ve Philip Reichel). *Transnational Organized Crime An Overview from Six Continents*. Londra: Sage Publication, 75-92.
- Williams, P. (2012). How Globalization Affects Transnational Crime. Council on Foreign Relations interview with Stewart M. Patrick. <http://www.cfr.org/transnational-crime/globalization-affectstransnational-crime/p28403>. Erişim tarihi: 02 Mart 2020.
- Woodiwiss, M. (2001). **Organized Crime and American Power: A History**. Toronto: University of Toronto Press.
- Wright, A. (2005). **Organised Crime**. Devon: Willian Publishing.

SUMMARY

Organized crime is an illegal activity carried out by criminal networks for profit. In every side of the World, these activities may be appeared with various faces for meeting the demand. This study primarily focuses on the conceptual framework of organized crime and its activity methods. As a result of the outputs of the researches conducted by various scholars, the study highlights two complicated issues on organized crime. First, the nature of organized crime has highly adaptive to changes in environmental situations, such as operational capacity of law enforcement office, political structure instability of target and rapidly changing demands. Second, organized crime is associated not only with illegal activities but also with legitimate businesses. For instance, to be realized money laundering or corruption, the existence of a legal business or financial institution is crucial.

In the context of the outputs of literature review, the study concentrates on organized crime activities in the EU in order to create more sophisticated and comprehensive work not only to analyse the trends and tendencies in organized crime but also to evaluate policies and plans against it. In this respect, this study concentrates on organized crime activities and their perpetrators' actions from the perspective of the EU. After that point, in order to interpret the steps of the EU in more detail, the study examines the EU Policy cycles and "Serious and Organized Crime Treat Assessments (SOCTA)". The history of the tools is not far back. In 2010, because of rapid increase in organized crime activities in the EU, Europol prepared first policy cycle. It has four vital steps: (1)SOCTA which underlines possible primary crimes; (2) Multi Annual Strategic Plans (MASP) which determines the primary crimes; (3) Operational Action Plans (OAP) which prepares biannual reports in order to evaluate the steps against primary crimes; and (4) examination. As a consequence of this policy cycle, in 2013, Europol has prepared "SOCTA 2014-2017" to reveal declared the primary organized crime activities in this period (Europol, 2013: 18-31). According to the assessment, facilitation of illegal immigration, trafficking in human beings, counterfeit goods, excise and MTIC (Missing Trader Intra Community) fraud, synthetic drugs, cocaine and heroin trafficking, cybercrime, illicit firearms trafficking and organised property crime have been considered as main focal points of the EU for the period of 2014-2017. Due to the ability of organized crimes to adapt to environmental factors, the EU knows that aforementioned tools should have been compatible with external factors. To assort with the changing characteristics of organized crime, Europol has prepared SOCTA 2018-2021 in 2017. According to this assessment, three primary crimes, which are environmental crimes, money laundering and financing of terror related activities, have been added to the previous assessment. These new crimes are indicative of the compatibility of the evaluations. After the terrorist attacks in Brussels and Paris, Europol has bring to the fore particularly the criminal finance or financial supports to terrorist activities issues for the assessment for the period 2018-2021.

The study has drawn the conceptual framework of organized crime phenomenon by examining the related literature, and then evaluated the changes of organized crime tendencies within the EU by comparing the assessments for 2014-2017 and 2018-2021 prepared by Europol. The result of the evaluations shows that both organized crime activities and tools developed by the EU against organized crime vary according to the state of time and environment. This result and the method of achieving this result have added to the study the unique feature.

Savaş Ekonomisinde Vergileme Anlayışı Örneği “Türkiye’de II. Dünya Savaşı Yılları”

Güngör ÖZCAN*

ÖZ

Savaş ekonomisi savaş dönemlerinde ülkelerin uyguladığı ekonomi politikalarını bir bütün olarak anlatmak üzere kullanılan bir kavramdır. Savaş ekonomisi yaşayan ülkeler bu süreçte başta yüksek enflasyon olmak üzere üretim azalması, karaborsa, adaletsiz gelir dağılımı gibi sorunlarla uğraşmaktadır. Türkiye II. Dünya Savaşı'na katılmayarak tarafsız kalmıştır. Buna rağmen savaşa sürekli hazır olmak zorunda kaldığından savaş ekonomisi uygulamak durumunda kalmıştır. II. Dünya Savaşı sürecinde askeri harcamaların yükselmesi, ordunun ihtiyaçlarının giderilmesi, ithalatın daralması ekonomik yapıyı olumsuz etkilerken erkek işgücünün savaşa katılması sonucunda kadın ve çocuk emeği yetersiz kalmış ve üretim düşmüştür. Bu dönemde ek askeri harcamaların finansmanı, azalan üretim ve daralan ithalat sorunları, karaborsa, adaletsiz gelir dağılımı, enflasyon ve işe sorunları sorun teşkil etmiştir. Bu sorunlar neticesinde yeni vergiler konması ve mevcut vergilerin düzenlenmesi düşünülmüştür. Bu kapsamda varlık vergisi, toprak mahsulleri vergisi ve aynı muamele vergisi getirilmiştir. Çalışmada savaş ekonomisi, II. Dünya Savaşı sürecinde Türkiye’de sosyoekonomik yapı ile savaş dönemindeki vergileme anlayışı üzerinde durulacaktır.

Anahtar Kelimeler: Savaş Ekonomisi, Savaş, Vergi, Varlık Vergisi, Toprak Mahsulleri Vergisi.

JEL Sınıflandırması: H12, H20, H50.

Understanding the Economics of Taxation in Case of War II in Turkey. World War Years

ABSTRACT

War economics is a concept used to describe the economic policies of countries as a whole during the war periods. Countries with war economy are dealing with problems such as high inflation, production decline, black market, and unfair distribution of income. Turkey II. He did not participate in World War II and remained neutral. Despite this, he had to apply war economy because he had to be constantly ready for war. II. While the increase in military spending, the needs of the army and the contraction of imports negatively affected the economic structure during the World War II, as a result of the participation of the male workforce into the war, women's and children's labor was insufficient and production decreased. In this period, financing of additional military expenditures, decreasing production and contracting import problems, black market, unfair income distribution, inflation and food problems were problems. As a result of these problems, new taxes and regulation of existing taxes were considered. In this context, the property tax, land crop tax and in-kind tax were introduced. War economy in the study, II. World War II will focus on the process of taxation understanding of the socio-economic structure in Turkey during the war.

Key Words: War Economy, War, Tax, Wealth Tax, Crop Tax.

JEL Classification: H12, H20, H50.

* Dr. Öğretim Üyesi, Manisa Celal Bayar Üniversitesi Salihli İ.İ.B.F. Maliye Bölümü, gungor.ozcan@cbu.edu.tr
ORCID bilgisi: 0000-0001-5966-5582

(Makale Gönderim Tarihi: 31.12.2019 / Yayına Kabul Tarihi: 15.07.2020)

Doi Number: 10.18657/yonveek.668017

Makale Türü: Araştırma Makalesi

GİRİŞ

Savaş ekonomisi, ülkelerin savaş sebebiyle uygulamak zorunda kaldığı politikalar sebebiyle üretim ve tüketim kapasiteleri başta olmak üzere ekonomik yapıyı olumsuz etkileyen ve krizlerle tehdit eden bir güce sahiptir. Gelişmekte olan ülkelerdeki yetersiz sermaye ve ekonomik güçsüzlük artan verimsiz savunma harcamaları ile körüklendiğinde yapısal ekonomik krizlere dönüşmekte ve yıkıcı etkiler meydana getirmektedir. Savaş dönemlerinde çalışan nüfusun eksilmesi, üretimin düşmesi, milli borç yükünün artması, psikolojik harcamaların yükselişi, yüksek enflasyon, imar harcamaları artışı, sağlık harcamaları ve savaş teknolojisinin artan harcamaları savaş ekonomisinin harcama kalemlerinin başlıcalarındandır. Bu harcamaların finansmanında yeni vergiler konulabilmekte, borçlanmaya gidilmekte, verimli harcamalardan vazgeçilmekte ve emisyonla başvurulabilmektedir. 1940-1945 arası dönem II. Dünya Savaşı'nın hüküm sürdüğü yıllardır. Türkiye savaşa girmemesine rağmen savaş tehdidi sebebiyle ekonomisinde savaş ekonomisi politikası uygulamak zorunda kalmış, savaşa girmemiş diğer ülkeler gibi savaşın neden olduğu ekonomik sıkıntılar sebebiyle milli kaynaklarını başta insan, makine, hammadde olmak üzere savaş için seferber etmiştir. Savaşın devamında askeri harcamaların yükselmesi, ordunun ihtiyaçlarının giderilmesi, ithalatın daralması ekonomik yapıyı olumsuz etkilerken erkek işgücünün savaşa katılması sonucunda kadın ve çocuk emeği yetersiz kalmış ve üretim düşmüştür. Bu dönemde ek askeri harcamaların finansmanı, azalan üretim ve daralan ithalat sorunları, karaborsa, adaletsiz gelir dağılımı, enflasyon ve iâşe sorunları Türkiye'ye sorun çıkartmıştır. Savaş ekonomisinde finansman açığı Türkiye'nin mali yapısını etkilemiş ve finansman sağlanması için vergilemeye ilişkin düzenlemeler neticesinde yeni vergilerin ortaya çıkmasına sebebiyet vermiştir. Çalışmada savaş ekonomisi ve Türkiye’de savaş döneminde uygulanan politikalar çerçevesinde II. Dünya Savaşı sürecinde ortaya çıkan yeni vergilerin ve mevcut vergisel düzenlemelerin etkileri bu dönemdeki şartlara göre değerlendirilecektir.

A. Savaş Ekonomisi ve Etkileri

Savaş ekonomisinde devlet, savaşa ilişkin mal ve hizmet üretimine öncelik verirken bir yandan ekonomisini de güçlendirmeye çalışır. Çatışma ortamında milli güvenlik harcamaları öncelikli olduğundan kaynak dağıtım ve tahsisinde düzenlemeler yapılabilir. Her devlet savaş dönemlerinde ülke ekonomisinin yeniden yapılandırılmasında farklı harcama modellerini benimseyebilir.

Savaş ekonomisinin etkilerinin başında kamu harcamalarındaki ciddi artış bulunmaktadır. Çalışan nüfusunun eksilmesi, milli borç yükünün artması, psikolojik harcamaların yükselişi, yüksek enflasyon, imar harcamaları artışı, sağlık harcamaları ve savaş teknolojisinin artan harcamaları bu harcama kalemlerinin başlıkları arasındadır. Savaşın iktisadi etkileri savaş başlamadan önce ülkelere hazırlık aşamalarında da maliyetler yüklemektedir. Hazırlık aşamasında başta silah gibi makina teçhizat yanında kişi başı asker maliyetleri de

hesaplamaya dahil edilmektedir. Bunun sonucunda savunma harcamaları artarken, verimli işgücünün savaşta olması sebebiyle toplam GSMH düşme eğilimi göstererek kamu gelirlerini azaltır. Savaşta olan ülkelerin kredi değerlendirme notlarının düşük olması bu ülkelerin finansman açığını yüksek maliyetli borçlanma ile sağlamasına yol açmaktadır. Merkez Bankalarının emisyonu başvurması ise enflasyonu arttıracaktır. Savaşın finansmanında vergilere başvurulduğunda; hacimlerine ve mükelleflerine göre farklı tesirler meydana getirmektedirler. Vergileme ağırlıklı tüketim üzerinden alınan vergilerle yapıldığında yoksulluk artacak, servet veya gelir üzerinden yapıldığında ise tasarrufları ve yatırımları azaltacaktır. Lüks mallar üzerindeki vergilemenin arttırılması ve topluma zararı olan alkol, sigara gibi malların vergilerinin arttırılması olumlu etki meydana getirebilir (Karamızrak & Karaca Coşkun, 2018: 162-165).

Savaş ekonomisinde, devlet savaş sırasındaki üretim kapasitesinin ve dağılımının savunma üretimi ihtiyaçları doğrultusunda şekillenmesi için tüketimi de dikkate alarak önemli ayarlamalar yapmalıdır. Devletler, hayati yurtiçi tüketici taleplerini karşılarken askeri zafere ulaşmak için ülkelerinin kaynaklarını çok dikkatli bir şekilde nasıl tahsis edeceklerini seçmelidir. (Kenton, 2019). Savaş ekonomisi hem üretim seferberliğini hem de savaşın sürdürülmesi için ekonomik kaynakların tahsisi ve ekonomik savaş stratejilerini kapsamakta bu sebeple de ciddi ekonomik etkileri bulunmaktadır (Goodhand, 2010). Savaş ekonomisi yalnızca savaş dönemlerini kapsamamakta savaş sonrası barış dönemindeki temel kaynak üretim ve dağıtım politikalarını da kapsamaktadır (Fischer & Schmelzle, 2005).

Savaş ekonomisinde savunma harcamaları dışında ülkedeki başta binaların onarım maliyetleri, imar faaliyetleri, sağlık ve sosyal güvenlik harcamaları artarken adaletsiz gelir dağılımının getirdiği sosyal refahın yeniden tesisinde yüksek maliyetler söz konusu olabilecektir. Bu maliyetler kıt kaynaklarla finanse edildiğinden başta eğitim harcamalarının ve yatırım harcamalarının bütçe içindeki payı azalmaktadır. Bu durum beşerî sermaye gücünü ve istihdamı da olumsuz etkilemektedir. Savaş ekonomisinden daha az etkilenecek ülkeler gelişmiş ülkelerdir. Çünkü bu ülkeler servet zengini, savunma sanayisi ve diğer sanayi sektörleri gelişmiş, yüksek GSMH'sı olan ve ihracat hacmi geniş ülkelerdir. Bu ülkeler dışındaki diğer ülkelerde genellikle ithalata bağımlılık fazla olduğundan savaşta da dış ticaret zaten aksayacağından ekonomik krizi diğer ülkelerin yaşaması kaçınılmaz hale gelecektir. Bu yüzden ülkelerin savaş dönemindeki üretimin gücü doğrudan barış dönemindeki üretim gücüne bağlıdır (Karamızrak & Karaca Coşkun, 2018: 162-165). Savaş döneminde savaş harcamaları olarak ifade edilen kamu harcamaları barış döneminde savunma harcamaları olarak ifade edilmektedir. Savunma harcamaları barış döneminde sadece hazırlığa ilişkindir. Bununla birlikte savaş ve savunma harcamaları verimsiz harcamalar olarak her zaman bütçede diğer verimli harcamaların payını olumsuz etkilemektedir.

Savaşların devletlerin harcamalarını arttırması neticesinde finansman şekli olarak en az dört farklı model bulunmaktadır (Institute for Economics and Peace, 2011: 17):

- Vergilendirmenin arttırılması
- Askeri harcamaların ödenmesi için askeri olmayan harcamaların azaltılması
- Devletin savaş bonoları veya hazine menkul kıymetleri ihraç etmesi yoluyla kamu borçlanması
- Para basma

Bu finansman şekillerinin her biri savaş dönemlerinde ülkelere maliyetler yüklemekte ve verimli harcamaları azaltarak toplumların yaşam kalitelerinin düşmesine, sosyal bunalımlara ve ciddi ekonomik krizlere sebep olurken gelir dağılımındaki adaletsizliği de körüklemektedir.

B. II. Dünya Savaşı Sürecinde Türkiye’de Savaş Ekonomisi

II. Dünya Savaşı 1939 yılında başlamış ve 1945 yılında bitmiştir. Savaş ekonomisi uygulamak zorunda kalan birçok ülke işe, barınma ve tüketim mallarının sağlanması hususunda zorluklar yaşamıştır. Türkiye savaşa girmese de her an artan tehdit sebebiyle savaş ekonomisi içinde kalmış, savunma harcamalarının finansmanı, ithal ürünlerin yetersiz kalışı, serbest piyasada arz talep eksikliği ve karaborsa ekonomiyi olumsuz etkilemiştir (Gökbunar & Kahriman, 2014: 60). Üretim için gerekli hammadde, ara malı ve yatırım malları ithalatının düşmesi sonucunda üretimin azalması ile ülke ekonomisinin daralması ve enflasyonist ortam, savaş döneminde politikaları doğrudan etkilemektedir. (Koçtürk & Gölalan, 2010: 59).

Savaş süresince Türkiye’de maliye yönetimi klasik iktisat okulunun savunduğu bütçe denkliliği ilkesinden uzaklaşmıştır. Keynesyen görüşün Maliye Bakanlığı tarafından benimsendiği aslında söylenemese de, bütçe açıkları konusunda daha esnek olunmuştur. Denk bütçe onaylanması ilkesinden vazgeçilmiştir. 1944 yılından itibaren de bütçeler bütçe açığıyla onaylanmaya başlanmıştır. Lakin savaş süresince denk bütçe ilkesinin, siyasi güvenliği kapsayan bir ilke olarak savunulmaya devam edilmiştir. II. Dünya Savaşı sürecinde vergi politikasının temelini mali amaçlar meydana getirmiştir. Sürekli yapılan düzenlemeler neticesinde vergi sistemindeki karmaşa fazlaşmış, beklenen gelir de sağlanamamıştır. 1945 yılına gelindiğinde Maliye Vekili Nurullah Esat Sümer maliyenin sadece mali kaygılarla davranmasının meydana getirdiği sorunları belirterek, ilk kez kamu maliyesi ile ekonomi arasında bütünlük tesis etmekten söz etmiştir (Coşar, 2007: 73).

Türkiye savaşa girmemiş olmasına rağmen, diğer ülkeler gibi savaşın sebep olduğu iktisadi sıkıntılar sebebiyle milli kaynaklarını başta insan, makine, hammadde olmak üzere savaş için seferber etmiştir. Savaş ekonomisi kapsamında İkinci Beş Yıllık Sanayi Planı ile devletçilik zihniyeti ekonomiye yön verirken bir milyon aktif işgücünü üretimden ayrılarak orduya katılmıştır. Bunun sonucunda üretim düşüşü kaçınılmaz hale gelirken, savaş sebebiyle ithalat yapılamaması sebebiyle devlet tüketimi sınırlamıştır. Savaş sebebiyle meydana gelen bu

seferberlik hali zirai üretimi 1945 yılında, 1939'da ulaştığı düzeyin ancak %60'na denk getirmiştir. Savaşın başlaması ile ordudaki asker sayısının yükselmesi ve savaşa hazır hale getirilmesi neticesinde savunma giderleri yükselmiş ve bütçe gelirlerinin içindeki savunma giderlerinin payı %60 olmuştur. Savunma harcamalarındaki olağanüstü yükseliş nedeniyle sanayileşme programı da büyük ölçüde beklemek zorunda kalmıştır (Arslan, 2016: 3-5). Bu dönemde kamu harcamalarının genel artışına bakıldığında temelde savunma harcamaları ve kamu memur maaş ödemesinin hakimiyetinden bahsedilebilecektir. Artan enflasyon sebebiyle memur maaşlarına 1942 yılında %15-%20 arası zam yapılırken, 1943'de bir maaş ikramiye verilmiştir. Kamu harcamaları içinde savunma harcamaları payı ise 1938 yılı baz alındığında 1942 yılında %54, 1945'de %41 artış meydana gelmiştir (Gökbunar & Kahriman, 2014: 64).

Tablo 1: Olağanüstü Savunma Harcamalarının 1940-1945 Arası Toplam Savunma Harcamaları İçindeki Payı

Olağanüstü ve gerçekleşen savunma harcamalarının genel bütçe içindeki payı Milli Savunma Bakanlığı Harcamaları (milyon TL)	1940	1941	1942	1943	1944	1945
Olağanüstü Savunma Harcaması	213	246	396	427	376	180
Toplam Savunma Harcaması	291	323	497	543	555	248
Olağanüstü Savunma Harcaması / Toplam Savunma Harcaması %	73,196	76,161	79,678	78,64	67,75	72,581

Kaynak: (T.C. Maliye ve Gümrük Bakanlığı, 1995)

Tablo 1'de 1940-1945 arası savaş döneminde olağanüstü savunma harcamalarının toplam savunma harcamalarının içindeki payının 1944 yılı haricinde %70 seviyesinin üstünde olduğu görülmektedir. Olağanüstü savunma harcamaları planlanmayan ve zor durumda kalınması sebebiyle yapılmak zorunda olan harcamalardır. Bu harcamalar yapılması için devlet çeşitli finansman şekillerine başvurmak durumunda kalmış, verimli harcamaların payı düşmüş ve ekonomik krizlerle karşı karşıya kalmıştır. Savunma harcamaları kalemi ülkelerin her zaman yapmak zorunda kaldığı harcamalar olmakla birlikte savaş döneminde olağanüstü savunma harcamaları ile birleşmekte ve ciddi bütçe yüküne sebebiyet vermektedir. Savaş olmasa olağanüstü savunma harcamalarının yapılmayacağı ve kaynakların sosyal refah için kullanılacağı bilinen bir gerçektir.

Türkiye II. Dünya Savaşı yıllarında silahlı tarafsızlık modeli uygulamıştır. Savaş dışında kalınmasına rağmen bu durum savaş ekonomisi yaşanmasına sebebiyet vermiştir. Savaş süresince askeri giderlerin yükselmesi, ordunun ihtiyaçlarının giderilmesi, beslenmesi ithalatın daralması ekonomik yapıyı olumsuz etkilemiştir. Erkek işgücünün savaşa katılması neticesinde çalışan işgücü kadın ve çocuk emeği yetersiz kalmış ve üretim düşmüştür. Örneğin buğday üretiminde %50 azalma olmuştur. Ayrıca iye sorunu da meydana gelmiştir. Bu sorun kentteki tüketim ihtiyacının giderilmesinde kırsaldan kente gıda maddesi akışı ile alakalıdır. İthal mallar içindeki ham madde ve yatırım malları savaş sebebiyle sekteye uğramıştır. Bu durum üretimi de olumsuz etkilemiştir. Buna rağmen ithalatın kısılmasına rağmen ihracat devam etmiş ve ülke dış ticaret

fazlası verirken altın rezervleri artmıştır. Savaş ekonomisi sebebiyle artan savunma harcamaları bütçe açıklarını arttırırken hükümet emisyonu ve ek vergilere başvurmuş neticesinde de enflasyon artmıştır. Artan enflasyon tutarı %50’yi aşmıştır (Pamuk, 2012: 199-202). Merkez Bankasınca borçlanmaya başvurmasıyla beraber ekonomide fiyat artışları ciddi boyutlara gelirken ortaya yüksek enflasyon çıktı. Savaş döneminde toplam eşya endeksi, 1938 yılında 100 iken 1942’de 280’e ve 1943’de de 457’ ye ulaşmıştır (Arslan, 2016: 4).

İktisadi dengelerin bozulması neticesinde ekonomik dengenin yeniden tesisi hedefiyle yeni kaynaklar bulma amacıyla Milli Korunma Kanunu’nu (1940) yürürlüğe girmiştir. Savaş döneminde 596 karar çıkarılırken kanunun yürürlüğe girmesinde itibaren bu kararlar genel olarak üretim, tüketim, dağıtım, satış, ithalat, ihracat ve üreticilerin örgütlenmesi ile ulaştırma gibi konularda yoğunlaştırılmıştır (Güneş, 2018: 648-649). Milli Korunma Kanunu, devlete ekonomik hayatı düzenleyici olağanüstü hak ve yetkiler sağlamıştır. Fiyat tespiti ile denetimi, mecburi durumlarda zirai ürünlere bedel ödeyerek el koymak, dış ticarete satış şartlarını belirlemek ve halkın ihtiyacı halinde iktisadi ve ticari faaliyette bulunmak üzere devlet kuruluşları kurmak bu kanunla hükümete verilen yetkilerdendir (Özkan & Temizer, 2009: 320).

Milli Korunma Kanunu’nun önemli maddeleri şöyle sıralanabilir (Arslan, 2016: 5):

- Devlet sınai kuruluşların hangi malları ne kadar üreteceklerini tespit edecektir.
- Devlet mecburiyet halinde her tesise bir tazminat ödeyerek el koyarak sahip olabilecektir.
- Zirai alanlara ne ekileceğini devlet tayin ederek 500 hektarın üzerindeki arazileri gerekirse devlet bir tazminat ödeyerek kendisi de işleyebilecektir.
- Özel sektör yatırımları izne bağlanmış ve devlet denetimine alınmıştır.
- İç ve dış ticarete fiyat kontrol sistemi devlet tarafından getirilmiştir.

Savaş ekonomisinde Türkiye’nin yaşadığı sorunlar şu şekilde özetlenebilir:

II. Dünya Savaşı sırasında gıda ürünlerinin yeterli ve adil dağıtımı, fiyat istikrarının temini, sabit gelirlilerin desteklenmesi sebepleriyle karne uygulamasına geçilmiştir. Karne uygulaması temelini Milli Korunma Kanunu’ndan alırken anayasaya aykırılık, yolsuzluk ve istatistiki altyapı eksikliği başarısızlığın temelini meydana getirmiştir (Gökbunar & Kahrıman, 2014: 228).

Ek askeri harcamaların finansmanı yapılırken, azalan üretim ve daralan ithalat sorunları, enflasyon ve iâşe sorunları gündeme gelmiştir. Başta makine ve teçhizat gibi yatırım mallarının ithalatında azalma olması planlı ve devletçi yatırım politikalarından uzaklaşılmasına ve kısa vadeli hedeflere yönelmesine sebebiyet vermiştir. Türkiye’de Refik Saydam Hükümeti 1942 Temmuz ayına kadar katı fiyat denetimleri ve tarım ürünlerine düşük fiyatla el koyma yoluyla ekonomiyi idare etmeyi denese de şehirlerin iâşesinde ciddi sıkıntılar yanında karaborsa, rüşvet, istifçilik gibi ekopolitik yozlaşmalar engellenememiştir. Refik

Saydam Hükümetinde sonra göreve gelen Şükrü Saraçoğlu Hükümeti ise bu uygulamaları gevşetmiştir. Bu durum katlığı azaltırken enflasyonu arttırmıştır. Savaş döneminde enflasyon özellikle ücretli kesim aleyhine gelir adaleti bozmakta olup ticaret erbabının fazla zarar görmeden servet kazandığını ifade edebiliriz. 1942 yılında getirilen olağanüstü vergileme örneği olan varlık vergisi ile vergi komisyonları azınlıklardan daha fazla vergi almıştır. Vergi hasılatı 315 milyon TL olmuş ve milli gelirin %3,5'ine ulaşmıştır. Bu vergi azınlıkların mal varlıklarının satılmasına sebep olurken etnik temel kökenli uygulaması sorun teşkil etmiştir (Pamuk, 2012: 199-202).

II. Dünya Savaşı esnasında Türk milletinin sosyoekonomik yapısı değerlendirildiğinde; küçük bir kesim kolay kazanıp lüks hayatına devam ederken, toplumun büyük kesimi az gelirli köylü, işçi ve memurlardan meydana gelmektedir. Geçim sağlamanın dışında yiyecek bulma hususunda dahi sıkıntı çekilen savaş sürecinde; tifüs, verem, zafiyet gibi hastalıklar yaygındır. Toplum kıtlık korkusuyla tüketim mallarına aşırı talepte bulununca bir arz-talep dengesizliği meydana gelmiştir. Devlet, kendi ürettiği mallara bile devamlı zam yapınca, piyasadaki diğer mallar da paralel olarak fiyat artışına maruz kalmış ve karaborsacılık yaygınlaşmıştır. Hükümet 1942 yılı Ocak ayında vurgunculuğa ve karaborsacılığa karşı tedbir amaçlı 10 yıl hapis ve 10 bin lira para cezası yürürlüğe sokmuştur. Vergi yükü ücretli kesim üzerinde yoğunlaşmış, bu kesim kazanç vergisinin yanında ekonomik buhran, muvazene ve hava kuvvetlerine yardım gibi çeşitli olağanüstü vergiler ödemek mecburiyetinde kalmışlardır. Bu kesimin aldıkları ücretler enflasyon karşısında erirken gündelik ihtiyaçlarını bile karşılayamayacak konuma düşmüşlerdir. Almanya, İngiltere ve ABD gibi güçlü ülkeler Türkiye'nin ürettiği hammaddeleri yüksek fiyatlarla satın alarak Türk tüccarı, sanayicisi ve toprak ağasını diğer kesimlere nazaran zenginleştirmişlerdir (Dokuyan , 2014: 28).

C. II. Dünya Savaşı Sürecinde Türkiye'de Vergileme Anlayışı

Türkiye II. Dünya Savaşı esnasında savaşa girmemiş olsa bile savaş tehdidini önemli bularak savunma giderleri yapmış savaş ekipmanları olarak bunları stoklamıştır. Bu sebeple önemli bir finansman açığı ortaya çıkmıştır. Bu finansman ihtiyacının karşılanmasında yeni vergiler konmuştur. Bunun temel sebebi mevcut vergilerin gelir elastikiyetinin az oluşu ile konjonktürel gelişmelere uygun finansman ihtiyacını karşılayamamasıdır. Bu sebeple devleti yönetenler yeni vergilere ilişkin en uygun sektörler olarak ticari ile tarımsal sektörleri tercih etmişlerdir. Sermaye ile tarım kazançları yeni vergilerde vergi konusuna kaynak teşkil etmişlerdir. Bu kazançlara yönlennesinin temel sebeplerinden biri de ücretli kesimin 1929 Dünya Ekonomik Buhranından diğer mükelleflere göre daha fazla etkilenmesidir. Büyük Buhran dediğimiz 1929 Ekonomik Krizi neticesinde artan vergi yükü genellikle ücretlilere etki etmiştir. Ayrıca sabit ücret alan bu kesim yüksek enflasyondan da ayrıca etkilenmiştir. Bu durum neticesinde ücretli kesimden vergi alınması sosyal patlamaya sebebiyet verecek ayrıca gelir dağılımında adaletsizliği arttıracaktı. Bu sebeplerle yeni vergiler meydana getirilmiştir. Bunlar ticaret erbabını vergilendirmek için konulan varlık vergisi ile

zirai kazanç elde edenleri vergilendirilmek üzere konan toprak mahsulleri vergisi ve aynı muamele vergisidir (Giray, 2015: 225-229).

Vergilemeye ilişkin yaklaşım sadece Türkiye’de değil diğer ülkelerde de benzer nitelikte uygulanmıştır. II. Dünya savaşı süresince çoğu ülke yükselen savaş giderlerinin büyük bir kısmını vergilerle karşılama yolunu tercih etmişlerdir. II. Dünya Savaşı öncesinde İngiltere harcamalarının %25’lik kısmını vergi finanse ederken 1943’te bu oran %49’a yükselmiştir. Savaş içinde buna ilişkin benzer bir durum Almanya’daki vergi oranlarında yaşanmıştır (Arslan, 2016: 3).

1. Yeni Vergisel Düzenlemeler

Savaş ekonomisinin getirdiği harcamaların ciddi artışı sonucu ortaya çıkan finansman açığının giderilmesinde yapılan yeni vergisel düzenlemeler kapsamında; ticaret erbabını vergilendirmek için varlık vergisi, zirai kazanç elde edenleri vergilendirmek üzere konan toprak mahsulleri vergisi ve aynı muamele vergisi bulunmaktadır.

a. Varlık Vergisi

12 Kasım 1942 tarihinde servet ve ticari kazanç sahiplerinden bir kere olmak üzere varlık vergisi alınmasına karar verilmiştir. Bu vergi türü başka ülkelerde de değişik isimlerde uygulanmıştır. Bu vergi savaş ekonomisinin önemli bir mali araçtır. Nitekim uygulandığı 1942 yılında varlık vergisinin payı genel bütçe gelirleri içinde %27.4 iken vergi gelirleri içindeki payı %36’dır (Giray, 2015: 229-230).

Asıl amacı fiyatlar genel düzeyini düzenlemek olan varlık vergisinin uygulamaya konulmasının türlü sebepleri vardır. Bu dönemde fiyatlardaki genel yükselişler karşısında devletin yeni gelir kaynağı elde etmesi için varlık vergisi önemli bir araç olmuştur. Böylece varlık vergisinden elde edilecek gelirler ile bütçe açıklarının azaltılması için önemli bir gelişme olacaktır. Varlık vergisinin ortaya çıkması ile birlikte toplumun harcama seviyesinin azaltılması amacıyla dolaşımdaki para düzeyi de azaltılacak böylece fiyatlar kontrol altına alınabilecektir. Ayrıca dönemin büyük bir sorunu olan stokçuluğun da varlık vergisi ile birlikte ortadan kaldırılması amaçlanmıştır. Depolarında büyük miktarlarda mal stoku bulunduran kişilerin vergi borcunu ödeyebilmek için söz konusu malları satma yoluna başvuracakları değerlendirilmiştir. (Yardımcı & Kutlutürk, 2019: 62-63).

i. Varlık Vergisi Alınma Nedenleri

Varlık vergisinin alınmasında önemli nedenler bulunmaktadır. Bu nedenleri iktisadi, mali, sosyal ve siyasi nedenler olarak sıralanabilir.

İktisadi nedenlerin başında yüksek enflasyon ile karaborsanın büyümüş olması bulunmaktadır. Bu dönemde savaş ekonomisi uygulanması sebebiyle savaşta olunmamasına rağmen her an savaşa girebilme ihtimalinin olması savunma harcamalarını arttırmıştır. Harcamaların finansmanı için devlet hem iç borçlanmaya hem de emisyonu başvurmuştur. Bunun sonucunda enflasyon artmış 1941-1942 yılları arası fiyat endeksi %98 artmıştır. Yüksek enflasyona sebep bir başka unsur ise yerli üretime ilişkin olarak ithal hammaddelerin azlığı, çalışan

nüfusun orduya katılması neticesinde çalışma hayatından çekilmesi arzı talep karşısında azaltmış sonuçta da yüksek enflasyonu tetiklemiştir. Savaş ekonomisindeki psikolojik unsurlar da para sahiplerini paralarının değersizleşeceği fikrine sevk ederek para yerine mal talebine sebep vererek talep enflasyonunu yükseltmiştir. Karaborsanın büyümüş olması da bir diğer iktisadi nedendir. Karaborsadan yararlanan iki kesim bulunmaktadır. Bu dönemde büyük çiftçiler ile tüccarlardır. Malların kıtlığından faydalanarak mallarını satmamış ve saklayarak spekülatif artışlardan kar elde etmişlerdir. Varlık vergisi ile hem karaborsacıların stokladıkları malları piyasaya sürerek karaborsacılığı azaltmak hem de arzı arttırarak enflasyonu düşürmek hedeflenmiştir (Giray, 2015: 230-231). Bu durum sadece Türkiye'ye özgü değildir. Birçok ülke de ekonomik nedenlere bağlı olarak ortaya çıkan haksız kazancın önüne geçmek istemiştir. Haksız kazanç; savaş, kıtlık ve doğal afetler sebebiyle olağanüstü durumlarda bazı çıkarıcı kişi ya da grupların tefecilik, karaborsacılık ve vurgunculuk ile başta temel gıda maddeleri olmak üzere talep edilen ürünleri "fahiş fiyat" ile satarak büyük karlar elde etmeleridir (Ayдын, 2019: 414).

Savaş ekonomisinde mali nedenler kapsamında başta karaborsacılık olmak üzere spekülatif kazançların vergilendirilmesi ile finansman sağlama amacı güdülmüştür. Çünkü mevcut vergilere birçok kez zam yapılmasına rağmen istenilen netice alınamamış ve hasılat artmazken vergi sistemi daha karmaşık bir hal almıştır (Giray, 2015: 230-231). Neticesinde de yeni vergilere yönelinmiş ve varlık vergisi öngörülmüştür.

Sosyal nedenlerin temelinde adil gelir ve servet dağılımı bulunmakta olup bu husus devletin de makro ekonomik amaçları arasında bulunmaktadır. Karaborsacıların ve diğer büyük çiftçi ve tüccarların spekülatif kazançlarından varlık vergisi alınarak sosyal barış ve adil servet dağılımı amaçlarına olumlu etki yapılacaktır. Varlık vergisinin uygulamaya konulmadan önce yapılan kamuoyu araştırmalarında hem basın hem de halk bu vergiyi benimsemiş ve desteklemiştir. Bunun sebepleri arasında azınlıkların savaş dönemlerinde ekonominin büyük kısmını ele geçirmiş olması, yüksek fiyatlı mal satarak lüks içinde yaşaması, burjuvazi kısmının kısa vadeli karlar ile zengin olması ve dış ticarete azınlıkların kıt olan ithal mal piyasasına hükmetmesi sonucu halkın bu kesime karşı tepki göstermesi bu vergiyi meşrulaştırmıştır (Giray, 2015: 230-231). Çünkü II. Dünya Savaşı sürecinde ithal malların fiyatları genel olarak %240 oranında artmıştır. Milli malların fiyatları ithal mallara göre fiyatlar genel seviyesi olarak daha fazla artarken bu durum malların ithalatındaki düşük döviz sebebiyle de yerli mala göre ucuz hale getirmiştir. Bu durum neticesinde savaş sürecinde ithalatın çok karlı bir iş olmasına sebep olmuştur. Dış ticaret azınlıkların elinde olması sonucunda 1942 yılında Varlık Vergisi Kanunu ortaya çıkmıştır (Arslan, 2016: 8).

Varlık vergisi savaş yıllarında spekülatif kaynaklı aşırı ticari kazançların bir kısmına sahip olmak için bir defaya mahsus bir servet vergisidir. Bu dönemi fırsat bilen iç ve dış ticaret yapan tacirler ile azınlıklar büyük sermaye birikimi sağlamışlardır. Hükümet bu kazançları vergilendirerek azınlıkların ekonomi üzerindeki etkisini azaltmak, milli burjuvaziye yol vermek, savunma

harcamalarının finansmanına destek olmak ve enflasyonu azaltmak hedefiyle bu kanun yürürlüğe girmiştir. Azınlıkların piyasadaki güçlerine ilişkin olarak şu tespitler bulunmaktadır: Varlık Vergisinin yürürlüğe girdiği dönemde İstanbul piyasasının %87’si azınlıkların elindedir. İş sahiplerinin sayısal oranı ise azınlıklar lehine %89,2’dir. Yapılan bilimsel çalışmalarda vergi yükünün %11’lik kısmının sadece varlık vergisi mükelleflerince karşılandığı tespit edilirken dolaylı vergiler ile emisyonun büyük halk kesimince çekildiği ortadadır. En fazla vergi yükü ilk sırada tarım kesimine, ikinci sırada ise ücretlilere aittir. Bu dönemde elde edilen 320 milyon TL haksız kazançların yanında çok azdır. Bunun sebebi ise keyfiyet ile radikal cesaret verici uygulamalara başvurulamamasıdır. Çünkü azınlıklar dış ticarete hâkimdir ve ülke dışı bağımlıdır (Kurtoğlu, 2010: 449-451).

ii. Varlık Vergisinin Özellikleri

4305 sayılı Varlık Vergisi Kanunu, vergi konusu, vergi miktarı, verginin tarhi, verginin tebliğ ve tahsili, teminat, zaman aşımı ve meriyet adı altında yedi bölümden ve on yedi maddeden oluşmuş bir kanundur. Kanunun Birinci maddesinde, varlık vergisinin servet ve kazanç sahiplerinin servetleri ve olağanüstü kazançları üzerinden ve bir defa olmak üzere alınacağı ifade edilmiş, ikinci maddede verginin kimlerden alınacağı sıralanmıştır (Coşar, Varlık Vergisi Konusundaki Yolsuzluk Söylentileri, 1996: 9).

Varlık vergisi vergilemede mülkîlik ilkesine göre tüm ülke sınırlarındaki kazançlara uygulanmıştır. Bütün ülkede uygulanması ile birlikte merkezler İstanbul, Bursa, İzmir gibi büyük şehirlerde odaklanmıştır. Varlık vergisinde mükellefler; kazanç vergisi mükellefleri, büyük çiftçiler, irat geliri elde edenler ve tüccarlardır. Varlık vergisinin oranı olmayıp, verginin alınmasında idarece takdir usulü kullanılmıştır. Verginin tebliğinde ilan yoluyla tebliğ kullanılmıştır. Vergi ödeme süresi 15 gündür. Vergi nakit olarak tahsil edilmiştir. (Giray, 2015: 230-232).

iii. Varlık Vergisinin Uygulama Sonuçlar ve Eleştirisi

Varlık Vergisi uygulama neticesinde önemli bazı sonuçlar ortaya çıkmıştır. Varlık Vergisi Kanunu beklenen faydayı sağlayamamış, dönemin başlangıcında ortaya çıkan karaborsacılık, zamlar, stokçuluk neticelenmemiş; ticaret hayatında büyük ve yasal olmayan kazançların meydana gelmesi devam etmiştir. Azınlıklardan piyasanın arındırılması belli ölçülerde gerçekleşmiştir. Devlet egemenlik hakkına dayanarak vergiyi almasına rağmen özellikle Yahudi tarafça ırkçı olarak nitelendirilmiştir. Vergiyi ödemeyenlerin toplanması kamplaşmaya sebebiyet vermiştir. Yabancı kaynaklarda mali engizisyon olarak ifade edilmiştir (Gökbunar, Çandır, Arslan, & Mastar Özcan, 2016: 233-235).

Varlık Vergisi hem uygulandığı hem de sonraki sürecinde sürekli gündeme getirilen ve sıkça eleştirilen bir vergi olmuştur. Vergi ile ilgili yazılan eleştirilerin bir kısmı haklıyken, bir kısmı ise dönemin şartları dikkate alınmadığında taraflı yorum olmuştur. Vergi anlayışı olarak çok ağır bir vergi uygulamasıdır. Vergi ile ilgili tartışılan bazı noktalar şu şekilde özetlenebilir: Vergi yalnızca azınlıklardan elde edilmiş ve vergilendirilmede adaletsiz dağılım olmuştur, uygulama ile ülkedeki azınlıkların ellerindeki mallara el konularak bu

kimselerin yurt dışına çıkmaları hedeflenmiş, bedeni yükümlülük sırasında çok acımasız uygulamalar yapılmıştır, savaşın yükü sadece azınlıklara ve yabancılara yüklenerek Türk halkı korunmuştur, vergi keyfi bir uygulamanın sonucudur ve bu uygulama sadece Türkiye’de cereyan etmiştir. Varlık Vergisi uygulaması, Cumhuriyet Halk Partisi’nin iktidarda kaldığı dönemde fazlaca tartışılmamışken, Demokrat Parti’nin 1950 yılında iktidara gelmesiyle fazlaca gündem olmuştur. Varlık verginin toplanması esnasında İstanbul’da defterdar olarak çalışan Faik Ökte’nin 1951 yılında yazdığı “Varlık Vergisi Faciası” başlıklı kitap büyük tartışmalara sebebiyet vermiştir. Ökte bu kitabında vergi uygulamasını ciddi manada eleştirmiştir. Bu eleştiriler karşısında dönemin Adalar Gençlik Kulübü Başkanı Ahmet Arif Meriç tarafından 27 Haziran 1951 tarihinde “Varlık Vergisinin Satılmış Kahramanı Faik Ökte’ye Açık Mektup” başlıklı bir broşür meydana getirilmiştir. Bu broşürde Varlık Vergisi savunulmuş ve Ökte’nin eseri şiddetle eleştirilmiştir. Meriç’e göre; vergi toplanması sayesinde Romanya, Bulgaristan, Yunanistan ve Macaristan işgal altındayken Türkiye işgal karşısında güçlü hale gelmiştir. Bu dönemde toplanan vergide adaletsizlikler yaşanmışsa da bu durum, işgalin engellenmiş olması karşısında çok küçük bir fedakârlıktır. Medeniyetin ve gücün temsilcisi olarak gösterilen İngiltere de savaş esnasında yüksek vergiler tahsil etmiş, ayrıca mülklere dahi el koymuştur. Bu devletlerde, halk Türkiye’de olduğu gibi bir serzenişte bulunmamıştır. Türkiye’de sıkıntıyı Anadolu İnsanı yaşarken bu verginin tahsil edildiği kesim halen ülkenin en zengin ve lüks yaşayanları durumundadırlar. Meriç’e göre Ökte, milli yapıya ihanet etmiş ve bunu da kendi maddi menfaatlerini gerçekleştirmek için yapmıştır. Ökte’nin eseri daha sonraki süreçte, Varlık Vergisi ile ilgili olarak Türkiye ve dünyada yazılmış olan birçok esere kaynak teşkil etmiştir. Verginin eleştirilmesinden çok, ülkenin imajının zedelenmesinde bu eser önemli bir dayanak haline gelmiştir (Dokuyan , 2014: 44-45).

Varlık vergisinin eleştirilerin odak noktasını verginin kapsamı ve tahsil şekli meydana getirmiştir. Varlık vergisi bir servet vergisi olarak uygulamada veri sisteminin eksikliği ve vergi idaresinin yetersizliği sebebiyle birçok soruna sebebiyet vermiştir. Sübjektif ayrımcılığa sebebiyet vermesi verginin eleştirilmesini arttırmıştır (Coşar, Kriz, Savaş ve Bütçe Politikası, 2004: 117).

Verginin tüm ülkede uygulanabilir olmasına rağmen ağırlığın İstanbul, İzmir, Bursa gibi merkezlerde toplanması, verginin mükellefiyeti üzerine gayrimüslimler ağır basarken bazı Müslüman mükelleflere ayrıcalık yapılması haksızlık meydana getirmiştir. Bununla birlikte vergi taleplerinin yüksek olması sebebiyle birçok mükellef işlerini kapatmayı tercih etmiştir. Karaborsa ile mücadele etmek için konulan bu vergi karaborsacılığın daha da artmasına sebep olmuştur. Vergiye ilişkin olarak tarha sadece mükerrerlik ve maddi hata durumlarında itiraz edilebilmektedir. Vergi borcunu ödeyemeyenler için kamu hizmetlerinde çalışma zorunluluğu olup aldıkları ücretin yarısı vergi borcuna kesilmektedir. Vergi nakit olarak ödendiğinden gayrimenkuller satış yoluyla elden çıkarılmaktadır. Vergi borcunun sorumluları ve teminat yapısı ise ilginç ve adaletsizdir. Çünkü kaçakçılık ve muvazaayı önlemek için vergi mükelleflerinin

yanında eş, çocuk ve hatta kardeşlerinin malları teminat olarak alınabiliyordu. Genel olarak değerlendirildiğinde vergileme açısından ciddi sorunlar oluşturan ve toplumun dirençle karşıladığı siyasi ve idari yolsuzluklara tahsil şekli sebebiyle yol açan bu vergi 1944 yılında yürürlükten kaldırıldı (Giray, 2015: 230-232).

Varlık vergisinin uygulandığı süreçte, verginin temel hedeflerinden biri olan dolaşımdaki paranın azaltılması konusunda başarı sağlanamamıştır. Varlık vergisi uygulamasının ilk üç ayında, para hacminde bir daralma gerçekleşse de para hacmi izleyen dönemlerde eski seviyelerine dahi ulaşamamıştır. Bu sebeple fiyatlar genel düzeyinde bir azalma gerçekleşmediği gibi varlık vergisi ile karaborsaya karşı etkin bir mücadele sağlanamamıştır (Yardımcı & Kutlutürk, 2019: 63).

b. Toprak Mahsulleri Vergisi

Savaş ekonomisinin etkisiyle yürürlüğe giren Toprak Mahsulleri Vergisinin mali hedefi, İkinci Dünya Savaşı süresince hazineye gelir kazandırmaktı. Bu verginin sosyal hedefi ise 1942 yılında tarım haricinde uygulanan Varlık Vergisinin eki olarak tarım kesimini vergilendirerek, özellikle azınlıkların tepkilerini bir ölçüde hafifletmekti. Varlık Vergisi boyutlarına ulaşmamış olmakla birlikte bu vergi aşardan beri ilk defa tarım sektörüne yönelik dolaysız vergi olarak önem taşımaktadır. Bu verginin yoksul çiftçiler üzerinde ağır bir yük meydana getirdiğini ifade edilebilir (Çomaklı, Koç, & Yıldırım, 2012: 64).

Toprak Mahsulleri Vergisi Kanunu’nun gerekçesinde fedakârlık ve milli görev tarzı terimlerin ön plana çıktığı, bu sebeple söz konusu verginin on dokuzuncu yüzyılda gündeme gelen kolektivist devlet anlayışının vergilendirme yetkisinden izler taşıdığı ifade edilebilir. Toprak mahsulleri vergisi çiftçinin üzerindeki vergi yükünü çok ciddi yükseltmiştir. Nitekim çiftçinin tespit edilmiş yüzdelik dilimlerde bulunan ürününü devlete verme mecburiyeti mevcutken, bu Kanun ile söz konusu mecburiyetin yanında hububat ve bakliyat ürünleri için %8, diğer ürünler için %12 oranındaki mahsulün vergi olarak ödenmesi hüküm altına alınmıştır. Toprak mahsulleri vergisi savaş yıllarında hem ordu ve büyük şehirlerin iaşesinin giderilmesinde hem de hazineye sağladığı gelir açısından önemli bir kaynak meydana getirmiştir. Lakin bu vergi, üretim miktarlarındaki ciddi düşüşlerin ve krizin sebebi olarak da gösterilmiştir (Akman & Solak Akman, 2011: 83-86).

1941 yılında yürürlüğe giren bu vergi ordunun gıda gereksinimini karşılamak amacıyla konulmuştur. Randıman vergisi niteliğinde olup vergi konusu olarak belirlenmiş zirai ürünlerden alınmıştır. Bu verginin oranı %10 olup aynı ve nakdi tahsilat yapılmıştır. Vergi 1944 yılında yürürlükten kaldırılmıştır. Aşar vergisine benzeyen bu vergi türü köylü kesimin ağırlıklı olduğu tarımsal kesme ciddi vergi yükü bindirmiştir. Bu özelliği ile eleştiri konusu yapılmıştır. (Giray, 2015: 230-232)

Tablo 2: Toprak Mahsulleri Vergisinin Genel Bütçe ve Vergi Gelirlerindeki Payı

Toprak Mahsulleri Vergisi	1941	1942	1943
Genel Bütçe Gelirleri Payı %	5,8	4,6	10,1
Vergi Gelirleri Payı %	7,9	5,7	12,8

Kaynak: (T.C. Maliye ve Gümrük Bakanlığı, 1995)

Tablo 2’de de görüleceği üzere vergi bütçe gelirleri içerisinde düşünüldüğü kadar pay alamamıştır. Bunun temel sebepleri arasında tarımsal ürünlerin gelir ve fiyat esnekliklerinin sanayi ürünlerine nazaran daha düşük olması ile tarımsal kesimin fakir olması sayılabilir. 1943 yılında en fazla vergi tahsilatının yapıldığı yıldır.

Büyük sosyoekonomik etkileri olan ve net bir şekilde haraç niteliği taşıyan Toprak Mahsulleri Vergisi fakir köylülerden tahsil edilirken piyasa için üretimde bulunmayan küçük fakir köylülerin Toprak Mahsulleri Vergisi sebebi ile çektikleri açlık ve zulüm dönemin varlık vergisiyle beraber önemli bir çıktısıdır. 1941-1944 yıllarında fakir köylünün yalnızca arazi, hayvanlar ve Toprak Mahsulleri Vergisi olarak ödediği tutar 368 milyon liradır ve İstanbul azınlıklarından toplanan (180 milyon lira, genel vergi yükünün %3’ü) Varlık Vergisi’nin iki katından daha fazladır. (Gökbunar, Çandır, Arslan, & Master Özcan, 2016: 235).

Genel olarak verginin uygulandığı yıllarda birçok değişik zirai ürünün üretim miktarlarında ciddi azalışlar meydana gelmiş; normal üretim miktarlarına savaş sonrası yıllarda ulaşabilmiştir. Bu vergi sürecinde II. Dünya Savaşı yıllarında izlenen ekonomi politikalarının sebep olduğu mali yükümlülükler çiftçiler açısından olumsuz sonuçlar meydana getirmiştir. Ağırlıklı olarak hububat tarımı yapan Türk köylüsünün önce Millî Korunma Kanunu’na dayanılarak uygulanan devletçe el koyma yöntemi, daha sonra toplumda aşar vergisinin tekrar gelmesi olarak ifade edilen toprak mahsulleri vergisi sebebiyle ağır bir vergi yüküyle karşı karşıya kalması mevcut tek parti iktidarına karşı tepkileri de arttırmıştır. El koyma uygulamasında piyasa fiyatlarının ve hatta maliyetlerin altında kalan alım bedelleri çiftçiler bakımından ciddi mali kayıplara neden olmuştur. Toprak mahsulleri vergisinde düşük bedelle el koyma uygulamasıyla birlikte çiftçiler nezdinde yıkıcı sonuçlara sebep olunmuş, toplumun siyasi iktidara karşı hoşnutsuzluğunu fazlalaştırmıştır (Akman & Solak Akman, 2011: 83-86).

c. Aynı Muamele Vergisi

Muamele Vergisi, bankacılık, sigortacılık, ithalat, ihracat ve sanayi kesimlerini kapsamaktadır. Endüstri kesiminde vergi oranlarında düşme yapılırken, ihracat üzerindeki vergi tamamen kaldırılmıştır. Muamele Vergisi devletin tahsilat sıkıntısı nedeniyle 1934 yılında yeniden düzenlenmiş, vergi denetimi konusunda da örgütlenme başlamıştır (Saraçoğlu, 2009: 135).

1941 yılında yürürlüğe giren ve 1942 yılında uygulamaya başlanan bu verginin konusu kilo ile yağ üretimidir. Nakdi değil aynı usulün geçerli olduğu bu vergilemede üretilen yağın %12,5 oranı vergi karşılığıdır. Vergi beyanının ve ödemesinin zamanında yapılmaması neticesinde ceza %25 fazla vergi alımıydı. Verginin konusunun aynen alınan yağ olması bu ürünün korunmasının zor olması ayrıca vergiye konu yağların fiyatının yükselmesi ve gizlenerek karaborsacılığa sebebiyet verilmesi vergi kaçakçılığını arttırmıştır (Giray, 2015: 230-232).

2. Mevcut Vergisel Düzenlemeler

Savaş ekonomisinde hükümet yeni Muamele Vergisi Kanunu çıkararak ilk mal indirimini kaldırmış, malın satış rakamını da matrah değeri olarak kabul etmiştir. Buna sebep vergi kaçakçılığının azaltılmasıdır. Bu kanun ile vergi istisnaları fazlaştırılmıştır. İlaç sanayi, gemi, motor üretimi ile ilgili istisnalar genişletilirken küçük esnaf muafılığı daraltılmıştır. Vergi oranları genel olarak yükseltilmiştir. 1945 sonrası dönemde toptan ticaret aşamasındaki vergi olan istihlak vergileri kaldırılmıştır. Bu sayede çifte vergilendirme ortadan kalkmıştır. Götürü usul de kaldırılmıştır. Bunların sebepleri arasında idari kaygılar ve dolaylı vergilerin savaş yıllarındaki ağırlığını bir nebze hafifletmektir. Bu dönemdeki vergiler yeterli esnekliğe sahip değillerdi. Karışık hale gelen vergi sistemine reform ihtiyacı duyulduğu hükümet tarafından da kabul edilmiştir (Giray, 2015: 232).

Savaş sürecinde Kazanç, Hayvanlar, Bina, İç istihlak ve Muamele vergilerine ve ithalattan alınan muamele vergilerine zamlar yapıldı, ayrıca bazı vergilere “Müdafaa Vergisi” adı altında ek zamlar düzenlendi. Sıklıkla yapılan bu düzenlemeler neticesinde vergi sisteminde karışıklık arttı. Dar kapsamlı ve adaletsiz bir yapıda olan Türk vergi sisteminde, vergi gelirlerinin büyük bölümü dolaylı vergilerden ve ücretlilerden alınan kaynakta kesintilerden sağlanıyordu. Ticari gelirlerden yalnızca kazanç vergisi alınıyordu ve verimi de düşüktü (Coşar, 2007: 73).

3. II. Dünya Savaşı Sürecinde Türkiye’de Kamu Gelirlerinin Gelişimi

İkinci Dünya Savaşı’nın Alman birliklerinin Polonya’yı işgal ettiği 1 Eylül 1939’da başladığı kabul edilir. 8 Mayıs 1945’te Almanya’nın ve 2 Eylül 1945’te Japonya’nın koşulsuz teslim edilmesi savaşın sona erdiğini gösteriyor. Polonya’nın Almanya tarafından işgali üzerine İngiltere ve Fransa, Hitler’den Polonya’yı savunmak ve kendi ülkeleri için gelecekteki potansiyel tehditlerden kaçınmak için geri çekilmelerini istedi. İngiltere ve Fransa’nın Hitler’in reddetmesine derhal yanıt vermesi Almanya’ya karşı savaş ilan etmekte (Altınörs, 2017: 1). Bu durumda Türkiye’nin pozisyonu önem arz etti ancak Türkiye tarafsızlığını yitirmede ancak savaş ekonomisi yaşamak zorunda kaldı.

Tablo 3’te de görüleceği üzere II. Dünya Savaşının sürdüğü yıllarda savaş ekonomisinin etkisiyle kamu gelirlerinde değişiklikler meydana gelmiştir.

Tablo 3: 1940-1945 Arası Türkiye’de Kamu Gelirlerinin Gelişimi %

Yıllar	Vergi Gelirleri	Vergi Dışı Gelirler	Özel Gelir ve Fonlar	Gelir Vergileri	Servet Vergileri	Harcama Vergileri
1940	43	10	47	39,5	7,4	53,2
1941	49	8	43	36,9	8,2	55,9
1942	75	12	13	20	41,6	38,4
1943	73	26	1	36,4	10,5	53,1
1944	82	13	5	36,1	13	50,9
1945	80	13	7	42,6	6,2	51,2

Kaynak: (T.C. Maliye ve Gümrük Bakanlığı, 1995)

Vergi gelirleri içerisinde 1942 yılında varlık vergisinin etkisiyle dolaysız vergi olan servet vergisi artmış, 1940-1945 yılları arasında ise bu vergi

uygulanması dışında servet vergilerinin payı gelir ve harcama vergilerine göre daha düşük seyretmiştir. Bu süreçte harcama vergilerinin payı 1942 yılı haricinde gelir ve servet vergilerinin toplamından bile daha fazla gerçekleşmiştir. Bunun neticesi olarak gelir dağılımında adaletsizlik meydana gelmiş ve zengin-fakir marjı büyümüştür. Özellikle ücretli kesim üzerinden alınan gelir vergisinin payının yüksek olması enflasyon nedeniyle bu kesimin vergi adaletsizliğini, savaş ekonomisini ve ekonomik krizi daha fazla hissetmesine sebebiyet vermiştir. Vergi adaleti açısından savaş yıllarında dolaylı vergi olan harcama vergilerinin dolaysız vergilere nazaran daha fazla toplandığını ve vergide adaletsizliğin yaşandığı ifade edilebilir. Bu dönemde bazı sermaye sahiplerinin başta varlık vergisinden pek etkilenmemesi ve lüks yaşantılarına devam etmeleri Türkiye’de kayıt dışı ekonominin ciddi bir boyutu olduğunu da işaret etmektedir.

SONUÇ

Savaş ekonomisi, devletlerin savaş dönemlerinde savunma üretimine ağırlık vermelerine sebebiyet verir. Bu durum tüketici taleplerinin karşılanmasında sadece zorunlu taleplerin karşılanması ile kıt kaynakların kullanım alan ve seçeneklerinin azalmasında kendini gösterir. Savaş ekonomisinin olumsuz etkilerinin başında çalışan nüfusun savaşa katılması sebebiyle azalması sonucu GSMH düşmesi ve kamu gelirlerinde kayıp, kaynak yetersizliği sebebiyle savaşta olan ülkelerin kredi notunun düşüklüğü sebebiyle yüksek maliyetli milli borç stoğunun artması, güvenlik tedbirleri sebebiyle psikolojik önleyici güvenlik ve imar harcamalarının artması, maliyetlerin kıt kaynaklarla karşılanması sebebiyle kalkınma carilerine ayrılan payın bütçede azalması, emisyon kaynaklı yüksek enflasyon, artan savaş teknolojisi ve sağlık harcamalarıdır.

Savaş sebebiyle azalan sosyal refahın yeniden artması önemli finansman kaynaklarına ihtiyaç duyar. Savaş ekonomisinde artan kamu harcamalarının finansmanında vergilere başvurulduğunda vergilerin hacim ve mükellef temelinde etkileri farklı olacaktır. Vergileme tüketim malları üzerine yapıldığında fakirlik artacakken, gelir üzerine yapıldığında ise tasarruf ve yatırımlar azalacaktır. Servet sahibi ve gelir düzeyi yüksek kişilerin harcamalarının ağırlıklı olduğu lüks tüketim mallarına yapılacak vergileme ise adil gelir dağılımı üzerinde olumlu etki meydana getirebilecektir. Türkiye II. Dünya Savaşı’na katılmamış olmasına rağmen silahlı tarafsızlık modeli sebebiyle her an savaşa girecekmiş gibi savaş ekonomisi yaşamıştır. Bu dönemde savunma harcamalarının artması ve ithalatın daralması ekonomik yapıyı olumsuz etkilemiş, erkek işgücünün silah altında olması üretimi düşürmüş, kamu gelirleri azalmış, bütçe açıklarının artması devleti emisyon ve ek vergi koyma yoluna götürmüş ve iase sorunu ortaya çıkmıştır. Yüksek enflasyon kaynaklı ekonomik kriz yönetiminde ücretli kesimden daha fazla vergi alınması sosyal patlama riski ve adaletsiz gelir dağılımının artma ihtimali sebebiyle tercih edilmemiş ve başkaca dolaysız vergiler üzerinde durulmuştur. Bu vergilerin başlıcaları arasında ticaret erbabını vergilendirmek için konulan varlık vergisi ile zirai kazanç elde edenleri vergilendirilmek üzere konan toprak mahsulleri vergisi ve aynı muamele vergisi bulunmaktadır. Varlık vergisinin konusu spekülâtif ticari kazançların bir kez vergilendirilmesidir.

Amaçlanan fırsatçı azınlık tacirlerin kazandıkları büyük sermayeden pay almak, ekonomideki güçlerini kırmak, enflasyonu azaltmak, karaborsa ile mücadele etmek ve finansman sağlamaktır. Bu amaçların gerçekleşmesinde ise istenilen sonuçlara ulaşılamamıştır. Tüm ülkede uygulanabilecekken ağırlıklı İstanbul, İzmir, Bursa gibi merkezlerde yoğunlaşmış, vergi mükellefiyetlerinde gayrimüslimlerin ağırlıklı olması ve bazı Müslüman mükelleflere ayrıcalık yapılması vergide genellik, eşitlik ve adalet bakımından sıkıntılar meydana getirirken rekabeti de olumsuz etkilemiştir. Bu vergi karaborsacılıkla mücadele edemediği gibi karaborsacılığın daha da artmasına sebep olmuştur. Varlık vergisinin eki gibi düşünülen Toprak Mahsulleri Vergisi Aşar Vergisinden sonra tarım kesimini vergilendirirken fakir çiftçileri zor durumda bırakmıştır. Aynı Muamele Vergisi de karaborsacılığı dolayısıyla vergi kaçakçılığını arttırmıştır. Bu vergiler rakamsal olarak hasılat sağlasa da sosyal refah ve sosyal huzuru olumsuz etkilemiştir. Bu sebeple savaş dönemlerinde vergileme anlayışı mükelleflerden savaş finansmanı için hemen vergi almak yerine tüm etkileri hesaplanacak bir vergi anlayışı düşünülmelidir. Yalnızca ülkemizde değil savaş ekonomisi ile mücadelede ülkeler her an savaş çıkacakmış gibi barış dönemlerinde ekonomik yapılarını güçlü hale getirmelidir. Barış zamanlarında teknolojiye yapılan yatırımlar sayesinde savaş dönemlerindeki olağanüstü savunma harcamaları azaltılabilir. Uygulanacak vergilendirme anlayışı çerçevesinde vergilendirmenin temel ilkeleri olan genellik, eşitlik ve adalet ilkelerinden ödün verilmemeli, vergi denetiminin nitelik ve nicelikleri artırılmalı, karaborsacılık gibi kayıt dışılık ile mücadele edilmelidir. Savaş dönemlerinde olumsuzlukları azaltmada vergileme; sosyal bunalım ve patlamaya sebep olmayacak şekilde toplumun tüm kesimleri ile istişare yapılarak uzlaşa sağlanmalı ve zaten savaş ekonomisi yaşayan ülkeler iç karışıklık ile uğraşmamalıdır.

KAYNAKÇA

- Akman, Ş., & Solak Akman, İ. (2011). II. Dünya Savaşı Yıllarında Türkiye’de Hububat Üretiminin Vergilendirilmesi. *Hacettepe Hukuk Fakültesi Dergisi*, 1(2), 73-91.
- Altınörs, M. (2017). Turkish Foreign Policy during World War II. *Asian Journal of Social Science Studies*, 2(4), 1-7.
- Arslan, M. (2016). 2. Dünya Savaşı ve Türkiye’de Savaş Ekonomisi. *Aydın Toplum ve İnsan Dergisi*, 1-14.
- Aydın, M. (2019). Milli Korunma Kanununun Yürürlüğe Getirilişi ve Tek Parti Dönemi Uygulamaları. *Fırat Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 19(1), 413-428.
- Coşar, N. (1996). Varlık Vergisi Konusundaki Yolsuzluk Söylentileri. *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, 58(2), 1-27.
- Coşar, N. (2004). *Kriz, Savaş ve Bütçe Politikası*. İstanbul: Bağlam Yayınları.
- Coşar, N. (2007). II. Dünya Savaşı Yıllarında Bütçeler. *Toplumsal Tarih*(168), 70-73.
- Çomaklı, Ş. E., Koç, F., & Yıldırım, K. E. (2012). Toprak Mahsulleri Vergii. *Hukuk ve İktisat Araştırmaları Dergisi*, 4(2), 61-70.
- Dokuyan, S. (2014). Savaş Ekonomisi ve Varlık Vergisi Üzerine Bir. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi*, 15(2), 23-55.
- Fischer, M., & Schmelzle, B. (2005). *Transforming War Economies*. Berlin: Berghof Handbook.
- Giray, F. (2015). *Maliye Tarihi*. Bursa: Ekin Kitapevi.
- Goodhand, J. (2010). *From War Economy to Peace Economy*. London: Soas eprints.

- Gökbunar , A., & Kahriman, H. (2014). *Karneli Yıllar Bir Savaş Maliyesi Uygulaması*. Ankara: Nobel Yayınları.
- Gökbunar, R., Çandır, M., Arslan, A., & Mastar Özcan, P. (2016). Varlık Vergisinin Türk Romanında Yansımaları. *Bilgi*(78), 231-251.
- Güneş, G. (2018). Savaş Ekonomisi Uygulamaları İçinde II. Dünya Savaşı Yıllarında Aydın'da Varlık Vergisi. *Çağdaş Türkiye Tarihi Araştırmaları Dergisi*, 18(37), 645-676.
- Institute for Economics and Peace. (2011). *Economic Consequences of War on the U.S. Economy*. Sydney: New York.
- Karamızrak, B., & Karaca Coşkun. (2018). Savaşların Ekonomi Üzerindeki Etkileri. I. Kongresi içinde, *Bildiri Kitabı* (s. 161-170). Karabük: Karabük Üniversitesi Yayınları.
- Kenton, W. (2019, 01 15). *War Economy*. Investopedia: <https://www.investopedia.com/terms/w/war-economy.asp> adresinden alındı
- Koçtürk, O., & Gölalan, M. (2010). 1923-1950 Türkiye Ekonomisinin Yapısal Analizi. *Üçüncü Sektör Kooperatifçilik*, 45(2), 48-65.
- Kurtoğlu, R. (2010). *Türkiye Ekonomisi 1838-2010*. Ankara: Orion Kitapevi.
- Özkan, M., & Temizer, A. (2009). İkinci Dünya Savaşı Yıllarında Türkiye'de Karaborsacılık. *Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 2(9), 320-325.
- Pamuk, Ş. (2012). *Türkiye'nin 200 Yıllık İktisadi Tarihi*. İstanbul: İş Bankası Kültür Yayınları.
- Saraçoğlu, F. (2009). 1930-1939 Döneminde Vergi Politikası. *Maliye Dergisi*(157), 131-149.
- T.C. Maliye ve Gümrük Bakanlığı. (1995). *Bütçe Gelir ve Gider Gerçekleşmeleri 1924-1995*. Ankara: T.C. Maliye ve Gümrük Bakanlığı Yayınları.
- Yardımcı, M., & Kutlutürk, D. (2019). İkinci Dünya Savaşı'nda Türkiye'nin Ekonomik Kısıtları. *Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*(37), 47-67.

SUMMARY

The war economy organizes a country's production capacity and distribution during the war, making important adjustments in consumer production to meet defense production needs. In a war economy, governments must choose how to use their country's resources very carefully to achieve military victory in war while meeting mandatory domestic consumer demands. The effects of the war economy cause significant expenditure costs. Among them are the decrease in the working population, the increase of the national debt burden, the increase of psychological expenditures, high inflation, the increase in development expenditures, health expenditures and the increasing expenditures of war technology. As a result, while defense spending has increased, total GNP tends to decline due to the efficient labor force in the war, thereby reducing public revenues. The low credit rating of countries in war causes these countries to provide their financing deficit with high cost borrowing. Central Banks' application to emissions will increase inflation. When taxes are used in the financing of the war, different effects occur according to their volumes and taxpayers. Poverty will increase when taxation is based on taxes on consumption, and savings and investments will decrease when done on wealth or income. Increasing taxation on luxury goods and increasing taxes on demerit goods can have a positive effect. Turkey II. During World War II, he implemented an armed neutrality model. Despite this, a war economy has been experienced. During the war, the increase in military spending, the needs of the army, and the contraction of imports affected the economic structure negatively. As a result of the male labor force joining the war, women's and children's labor was insufficient and

production decreased. There was also a food problem. Raw material and investment goods in imported goods were disrupted due to war. This situation has adversely affected production. Despite this, exports continued even though the imports were reduced and the gold reserves increased while the country gave foreign trade surplus. While increasing defense expenditures due to the war economy increased budget deficits, inflation increased as a result of the government applied for emissions and additional taxes. As a result, an economic crisis was encountered. Taxes from the wage sector have created new taxes that tax the wealth, although it may cause an explosion and cause injustice in income distribution. These are the land tax to tax tradesmen, and the land tax and in-kind tax on taxes to earn agricultural earnings. Wealth tax is a one-time wealth tax to own some of the speculative excessive commercial earnings during the war years. Domestic and foreign traders and minorities who took this period of opportunity had a great accumulation of capital. By taxing these earnings, the government enacted this tax with the aim of both fighting black market and reducing the impact of minorities on the economy, leading the national bourgeoisie, supporting the financing of defense spending and reducing inflation. Although the tax is applicable in the whole country, it has been unfair to concentrate the weight in centers such as Istanbul, Izmir and Bursa, while non-Muslims predominate over the taxpayers, and some privileged Muslims were privileged. This tax to combat the black market has led to a further increase in black market. Another tax, the Soil Products Tax, was aimed at generating income for the treasury during the Second World War. The social goal of this tax was to alleviate the reactions of minorities, in particular, by taxing the agricultural sector as an annex to the Wealth Tax, which was applied outside of agriculture in 1942. Although it has not reached the size of the Wealth Tax, this tax has been important as an indirect tax for the agricultural sector for the first time since. It can be stated that this tax imposes a heavy burden on poor farmers. The in-kind tax also increased the practice of black money and tax evasion in practice.

Kredi Derecelendirmenin Borsa Endeksleri Üzerindeki Etkileri: T-BRICS Ülkeleri Üzerine Bir Araştırma*

Musa OVALI**

Turan KOCABIYIK***

Umut Burak GEYİKÇİ****

ÖZ

Bu çalışmanın amacı derecelendirme kuruluşları tarafından verilen ülke derecelendirme notlarının ülkelerin borsa endeksleri üzerindeki etkilerini ortaya koymaktır. Bu amaçla, S&P, Moody's ve Fitch derecelendirme kuruluşları tarafından 2004-2019 yılları arasında T-BRICS ülkelerine verilen derecelendirme notlarının hisse senedi piyasaları üzerine etkileri olay çalışması yöntemiyle incelenmiştir. Anormal getirilerin varlığı, olayın etkilerini açık bir şekilde ortaya koyabilmek amacıyla ± 15 , ± 10 , ± 5 ve ± 1 günlük olay pencereleri dahilinde incelenmiştir. Analiz sonucunda bazı ülkelerin borsa endekslerinde negatif (pozitif) olayla aynı yönde negatif (pozitif) anormal getiriler tespit edilmiştir. Ek olarak bazı ülkelerin ise coğrafi konumları itibarıyla aynı olaylar karşısında farklı tepkiler verebildiği sonucuna ulaşılmıştır. Analiz sonucunda not duyurularının istatistiksel olarak anlamlı kümülatif anormal getiri, ortalama anormal getiri ve kümülatif ortalama anormal getiriye yol açtığı tespit edilmiş, ilgili ülkelerdeki mevcut piyasaların yarı-etkin piyasa formunda etkin olmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Kredi Derecelendirme, Ülke Kredi Derecelendirme, T-BRICS, Olay Çalışması, Anormal Getiri, Kümülatif Anormal Getiri.

JEL Sınıflandırması: G14, G24, N20

The Impacts Of Credit Ratings On Stock Exchanges: A Research On T-BRICS Countries

ABSTRACT

The aim of this study is to reveal the effects of sovereign credit ratings given by the rating agencies on the stock exchanges of the countries. For this purpose, the effects of the ratings given by S&P, Moody's and Fitch rating institutions for T-BRICS countries stock markets have been investigated by event study method between 2004-2019. The presence of abnormal returns have been examined within ± 15 , ± 10 , ± 5 and ± 1 day event windows in order to clearly demonstrate the effects of the event. As a result of the analysis, it has been found that negative (positive) event in the same direction of negative (positive) abnormal return in the stock exchanges of some countries. In addition, it has been concluded that some countries may react differently to the same events due to their geographical location. Finally it has been concluded that sovereign credit rating announcements caused statistically significant cumulative abnormal returns, average abnormal

* Bu çalışma Süleyman Demirel Üniversitesi, SBE, İşletme ABD'nda 2019 yılında sunulan "Ülke Kredi Derecelendirmesi ve Borsa Endeksleri Üzerine Etkisi: T-BRICS Ülkeleri Örneği" başlıklı yüksek lisans tezinden türetilmiştir. Aynı zamanda tez kitap olarak da basılmıştır.

** Araş. Gör., Manisa Celal Bayar Üniversitesi, İşletme Fakültesi İşletme Bölümü, musa.ovalı@cbu.edu.tr
ORCID: 0000-0001-6678-9719

*** Dr. Öğr. Üyesi, Süleyman Demirel Üniversitesi, İİBF Bankacılık ve Finans Bölümü, turankocabiyyik@sdu.edu.tr ORCID: 0000-0003-3651-206X

**** Doç. Dr., Manisa Celal Bayar Üniversitesi, İşletme Fakültesi İşletme Bölümü, umutburak.geyikci@cbu.edu.tr ORCID: 0000-0002-4285-2151

(Makale Gönderim Tarihi: 25.09.2019 / Yayına Kabul Tarihi: 11.07.2020)

Doi Number: 10.18657/yonveek.624355

Makale Türü: Araştırma Makalesi

returns and cumulative average abnormal returns, consequently the current markets in the relevant countries were not semi-strong form efficiency.

Key Words: *Credit Rating, Sovereign Credit Rating, T-BRICS, Event Study, Abnormal Return, Cumulative Abnormal Return.*

JEL Classification: *G14, G24, N20*

1. GİRİŞ

Son yıllarda finans piyasalarında globalleşmeyle meydana gelen gelişmeler bu piyasalardaki finansal enstrüman sayısının artmasına ve çeşitlenmesine neden olmuştur. Fon talep eden ve fon arz edenler, fon kaynağı bulma ve yatırım kararı alma konularında ciddi sorunlarla karşılaşmışlardır. Fon arz edenler asimetrik bilgi sorununu ortadan kaldırmak, fon talep edenler ise yatırımcı güvenini kazanmak amacıyla kredi derecelendirme kuruluşlarına (KDK) yönelmişlerdir. Kredi derecelendirme, fon talep edenler ve fon arz edenler arasında karar alma sürecini kolaylaştıran bir bilgi kaynağı olarak görülmektedir. Derecelendirme faaliyetini yürüten KDK'lar ise, finansal kurum ve kuruluşların, firmaların ve ülkelerin kısacası finansal piyasa katılımcılarının kısa ve uzun vadeli yükümlülüklerini (anapara ve faiz) yerine getirme potansiyelinin değerlendirilmesini ve sınıflandırılmasını bağımsız, tarafsız ve adil olarak yapan kuruluşlardır (Hunt, 2009;SPK, 2017).

Baş döndürücü hızda gelişen teknolojiyle birlikte finansal piyasaların globalleşme ile hız kazanması ve global rekabetin gün geçtikçe artması, kredi derecelendirmelerinin ABD dışındaki ülkelerdeki rolünü arttırmıştır (Kocabıyık & Altunay, 2008;SEC, 2003). Partony (1999) derecelendirme faaliyetlerinin piyasada artan rolü ve başarısını piyasa düzenleyicilerinin derecelendirmeye olan bağımlılıklarının bir sonucu olduğunu ifade etmiştir. Tüm kuruluşlar arasında kamuoyu tarafından kabul edilmiş en güvenilir ve popüler kuruluşlar Standard & Poor's, Fitch ve Moody's uluslararası derecelendirme kuruluşlarıdır. Bu üç kuruluşun faaliyetleri derecelendirme piyasasının %95'lik kısmını oluşturduğundan literatürde muhteşem üçlü olarak anılmaya başlanmışlardır (CFR,15.02.2019).

Tahvil ve sermaye piyasaları global ölçekte yaklaşık iki asırdır faaliyette bulunmalarına rağmen KDK'ların bu piyasalarda faaliyet gösteren kuruluşları ciddi anlamda derecelendirmesi 20.yy başlarına dayanmaktadır (Geyikçi & Karğın, 2014:324). Kuruluşları sürekli olarak izleme faaliyetleri KDK'lara borçlanma araçları ihraç edenler hakkında özel bilgilere erişebilme imkânı sağlamaktadır. Dolayısıyla bu kuruluşlar piyasa katılımcılarından daha fazla bilgi avantajına sahiptirler (Caselli vd., 2016: 144). Bu nedenle KDK'lar piyasada önemli etkileri olan kuruluşlardır. Bu etkiler özellikle bir firmaya ya da ülkeye ilişkin yapılacak derecelendirme duyurusu, not görünümünde bir değişiklik içeriyorsa yatırımcıların alacağı kararlarda hızlı değişimlerle ortaya çıkmaktadır (Norden & Weber, 2004: 2814). Derecelendirilen kurum ya da kuruluş hakkındaki görüşleri ifade eden notlar ve anlamları Tablo 1'de verilmiştir.

Tablo 1. Uzun Vadeli Not Düzeyleri ve Anlamları

Not Anlamları		FITCH	MOODY'S	S&P
Yatırım Yapılabilir Seviye	Prime	AAA	Aaa	AAA
	Üst Seviye	AA+	Aa1	AA+
		AA	Aa2	AA
		AA-	Aa3	AA-
	Üst – Orta Seviye	A+	A1	A+
		A	A2	A
		A-	A3	A-
	Alt – Orta Seviye	BBB+	Baa1	BBB+
		BBB	Baa2	BBB
		BBB-	Baa3	BBB-
Spekülatif Seviye	Yatırım Yapılamaz-Spekülatif	BB+	Ba1	BB+
		BB	Ba2	BB
		BB-	Ba3	BB-
Düşük Seviye	Oldukça Spekülatif	B+	B1	B+
		B	B2	B
		B-	B3	B-
	Önemli Riskler	CCC+	Caa1	CCC+
	Aşırı Spekülatif Riskler	CCC	Caa2	CCC
	İflas Eşiği	CCC-	Caa3	CCC-
	İflas, Batık	C	Ca	C
	D	C	D	

Kaynak: (TCMB, 12.02.2019)

Tablo 1’de yer alan derecelendirme notları ülkeler açısından ele alınacak olursa, ülkelerin finansal yükümlülüklerini yerine getirme kabiliyetlerinin temel bir göstergesidir. Ayrıca ülkeler için derecelendirme notları; ülkenin politik, ekonomik ve toplumsal durumu göz önünde bulundurularak belirlenen ülke kredibilitesi hakkında bilgi veren derecelendirme görüşünü ifade etmektedir. Bu notlar aynı zamanda yatırım ve tasarruf miktarlarının da önemli belirleyicilerindedir. Globalleşmeyle uluslararası yatırımların bir ülkeden diğerine akışı mümkün hale gelmiş, bu durum bir ülke borsasındaki yatırımları sonlandıran yatırımcının bir başka ülkeye ait alternatif hisse senedi piyasasına yönelmesine imkan tanımıştır. Bu da yatırımın yönlendirildiği ülkenin gelişmesine katkı sağlamıştır. Yatırımlar ekonomik büyümenin kaynağı olarak görüldüğünden iyi bir derece notu yatırımların artmasına dolayısıyla ekonomik büyümenin de önünün açılmasına olanak sağlayacaktır (Ovalı, 2014; Kocabıyık, 2015).

T-BRICS ülkeleri: Türkiye, Brezilya, Rusya, Hindistan, Çin ve G.Afrika’dır. Bu gruptandırma, ilk kez 2001 yılında Jim O’Neill tarafından BRIC olarak ortaya atılmıştır¹.

¹ Goldman Sachs Yönetim Kurulu Başkanı olan O’neill tarafından Building Better Global Economic BRICS isimli raporla ortaya çıkan BRIC sınıflandırmasına 24 Kasım 2010 tarihinde G.Afrika’da eklenerek BRICS olarak devam edilmiştir. Türkiye’nin bu gruba katılması için girişimlerde bulunulsa da bu resmi olarak gerçekleşmemiştir. Ancak Temmuz 2018 tarihinde yapılan BRICS zirvesine Türkiye özel davetli olarak katılım sağlayarak birliğe girme konusunda gelişme kaydetmiştir.

Çalışmanın önemi, global ekonomideki konumları, nüfus yapıları, yüzölçümleri ve gelecekte Dünya'nın lider ekonomilerinden olma potansiyeline sahip olmaları nedeniyle T-BRICS ülkelerinin hisse senedi piyasalarının etkinliklerinin araştırılması noktasında ortaya çıkmaktadır. T-BRICS ülkelerinin hisse senedi piyasalarının yatırımcılara ve doğrudan yabancı yatırımlara karşı güven vermesi, sermayeye erişim noktasında kolaylığa ve edinim maliyetleri üzerinde oldukça olumlu etkiye sebep olacaktır. Yatırımcının bu piyasalara olan güveni, ülkelerin derecelendirme notları, hisse senedi piyasalarının derecelendirme not duyurularını ne zaman fiyatladıkları ve piyasa etkinliği ile doğrudan alakalıdır.

2. LİTERATÜR TARAMASI

Derecelendirme duyurularının finansal piyasalar üzerindeki etkisi, son dönem literatüründe finans çevrelerinin ilgisini çeken bir konu olarak ortaya çıkmaktadır. Kredi derecelendirmeyi konu alan çalışmalardan Griffin ve Sanvicente (1982) 1960-1975 yılları arasında derecelendirme not değişikliklerinin hisse senedi piyasaları üzerindeki etkilerini piyasa modeliyle incelemişlerdir. Hisse senedi piyasasının not düşüşüne tepki verdiği ancak not artışlarının fiyatlama üzerinde herhangi bir etkiye neden olmadığını tespit etmişlerdir. Liu ve Thakor (1984) ile Ederington, Yawitz ve Roberts (1987) özellikle kurumsal derecelendirmeleri kar marjlarına etki eden değişkenler olarak değerlendirerek etkilerini araştıran çalışmalar olarak ortaya çıkmaktadır. Yıllar itibarıyla derecelendirme faaliyetlerinin finansal piyasalar üzerine etkilerini ele alan çalışmalara Tablo 2'de yer verilmiştir.

Tablo 2. Derecelendirme Not Duyurularının Hisse Senedi Piyasaları Üzerine Etkisini Konu Alan Çalışmalar

Çalışma	Veri ve Yöntem	Sonuç
Reisen ve von Maltzan (1998)	1987-1996 yılları arasında ülke derecelendirme duyurularının devlet tahvilleri ve hisse senedi piyasaları üzerindeki etkilerini olay çalışması yöntemiyle incelemişlerdir.	Olumsuz açıklamaların Türkiye'nin de aralarında bulunduğu analize dahil edilen özellikle gelişmekte olan piyasalar üzerinde etkilerinin olduğu tespit edilmiştir.
Kaminsky ve Schmukler (2002)	1990-2000 yılları arasından S&P, Moody's ve Fitch tarafından 16 gelişmekte olan ülke için yapılan not ve bildirim duyurularının ülkelerin hisse senedi ve tahvil piyasalarına etkisini olay çalışması ve panel veri analiziyle incelemişlerdir.	Derecelendirme ve görünüm değişikliklerinin tahvil ve hisse senedi piyasalarını önemli ölçüde etkilediği sonucuna ulaşmışlardır.
Brooks vd. (2004)	S&P, Moody's, Fitch ve Thomson tarafından 1973-2001 yılları arasında ülke notlarının hisse senedi piyasaları üzerine etkilerini olay çalışması yöntemiyle [-10;+10] aralığında incelemişlerdir.	Sadece not düşürümlerinin piyasa getirisi üzerinde fiyat etkisin bulunduğunu, not artışlarının anlamlı etkiye sahip olmadığını tespit etmişlerdir.
	Çalışmada Moody's ve Fitch tarafından 1995-2007 arasında	Analiz sonucunda not düşüşlerinin piyasa getirisi üzerinde zayıf

Feride Öztürk Subaşı (2008)	Türkiye için verilen ülke derece notları ve görünüm değişikliklerinin İMKB-100 üzerine etkisi olay çalışması yöntemiyle [-5;+5] aralığında incelemiştir.	etkisinin görüldüğü, not artırımlarının ise oldukça az bir etkiye sahip olduğu tespit edilmiştir.
Klimavičienė (2011)	S&P, Moody's ve Fitch tarafından 2000-2009 yılları arasında verilen ülke not ve görünüm değişikliklerinin Baltık ülkeleri hisse senedi piyasaları üzerindeki etkilerini olay çalışması yöntemiyle [-20;+10] aralığında incelemiştir.	Analiz sonucunda olumsuz olayların fiyat etkisinin olumlardan daha büyük olduğu tespit edilmiştir.
Alsakka ve Gwilym (2012)	S&P, Moody's ve Fitch tarafından 1994-2010 yılları arasında 124 gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeyi kapsayan not duyurularının ülkelere ait döviz spot piyasalarına etkilerini olay çalışması yöntemiyle incelemiştir. Çalışmada olay penceresi [-1;+30] arasında belirlenmiş ve derecelendirme olaylarının piyasalara etkisi [-1;+1], [-1;+3], [-1;+7], [-1;+14],[+1;+30] olmak üzere 5 aralıkta incelenmiştir	İnceleme sonucu pozitif ve negatif derecelendirme duyurularının ülkelerin döviz kurlarını etkilediği sonucuna ulaşılmıştır. Gelişmekte olan ülkelerde ve çeşitli coğrafi bölgelerde ülke derecelendirme not duyurularına verilen piyasa tepkilerinde gözle görüldür farklılıklar tespit edilmiştir.
Paterson ve Gauthier (2013)	2009-2013 tarihleri arasında meydana gelen ülke derecelendirme not duyurularının GIIPS ve BRIC ülkeleri ulusal hisse senedi piyasaları üzerindeki etkileri olay çalışması yöntemiyle incelemiştir	Not düşüşlerinin GIIPS ülkeleri için negatif kümülatif anormal getiriyle sonuçlandığı dolayısıyla piyasalar üzerinde etkisinin olduğu, BRIC ülkeleri için ise artış ve azalışların herhangi bir anormal getiriye yol açmadığı tespit edilmiştir.
Burak Pirgaip (2017)	Çalışmada S&P, Fitch ve Moody's tarafından 1993-2016 yılları arasında Türkiye için verilen ülke derece not değişikliklerinin BIST üzerine etkilerini olay çalışması yöntemiyle [-10;+10] olay penceresinde incelemiştir.	Olumsuz not değişikliklerinin piyasa getirileri üzerindeki etkilerinin olumlu değişikliklere kıyasla daha fazla olduğu tespit edilmiştir.
Coşkun (2018)	Çalışmada S&P, Fitch ve Moody's tarafından verilen ülke notlarında meydana gelen değişimin hisse senedi piyasası endeks getirileri üzerine etkisi olay çalışması yöntemiyle [-10;+10] olay penceresinde incelemiştir.	Ülke notunda artış meydana geldiğinde endekslerde elde edilen anormal getiri miktarı ülke notunda düşüş meydana geldiğinde kıyasla daha fazla gerçekleşmiştir.

3. ARAŞTIRMANIN VERİ SETİ VE YÖNTEMİ

Çalışmada S&P, Moody's ve Fitch tarafından T-BRICS ülkeleri için verilen ülke notları ve bu notlardaki değişimlerin ilgili 6 ülkenin hisse senedi piyasaları üzerindeki etkileri olay çalışması yöntemiyle incelenmiştir. Analiz

dönemi olarak 2004-2019 yılları belirlenmiştir. Bu analiz dönemi, 2008 öncesi dönem (2004-2008) ve 2008 sonrası dönem (2008-2019) olarak ikiye ayrılmıştır. Analiz döneminin 2008 tarihinden öncesi ve sonrası olarak ele alınmasının sebebi, bu tarihte ABD’de Mortgage krizinin meydana gelmesiyle dünya ekonomisinde ve özellikle gelişmekte olan ülkeler üzerinde oldukça etkileyen bir olay olma özelliğindedir. Araştırmaya konu ülkeler ve hisse senedi piyasaları Türkiye (BİST100), Brezilya (BOVESPA), Rusya (IMOEX), Hindistan (NIFTY50), Çin (SHANGHAI COMPOSITE) ve G.Afrika (FTSE/JSE ALL SHARE) olarak belirlenmiştir.

Uluslararası yatırımcıların önemli düzeyde işlem yaptığı piyasalarda yatırımcılar ve analistler varlık fiyatlarını ve getirilerini yerel para birimleri ile incelemekle birlikte aynı zamanda konvertibl para birimleri cinsinden de incelemektedir. Bu değerlendirme, yabancı yatırımcılara elde ettikleri getirileri kendi ülkelerindeki veya başka ülkelerdeki alternatif yatırım araçları ile karşılaştırma imkânı sunmaktadır. Ayrıca, zaman serilerine dayanan çalışmalarda değişkenlerin ortak bir para birimi cinsinden analize dahil edilebilmesi tüm değişkenlerin ortak bir paydada buluşturulmasını sağlayacaktır. Park (2004) yaptığı çalışmada endekslerin dolar cinsinden değerini bulurken yabancı paraların ticaret ağırlıklı ABD doları fiyatını kullanmıştır. Diğer taraftan veri setinde bulunan değerler, para birimi ile ölçülen değerler ise bu verileri ortak para birimi cinsine dönüştürmenin çeşitli sakıncaları olduğunu düşünen araştırmacılar da vardır. Kasa (1992), Chung ve Liu (1994), Alexander ve Thillainathan (1995), Alexander (2001), Click ve Plummer (2005) ve Tan (2012) yaptıkları çalışmalarda yalnızca sermaye piyasalarında oluşan fiyat değişimlerinin araştırmaya yansıtılabilmesi için yerel para cinsinden veriler kullanmışlardır.

Campbell vd. (2010) araştırmalarında olay analizi yapmaya yarayan istatistiksel testlerin performansını ortaya koymaya çalışmıştır. Çalışmada Amerika dışında birçok ülkeye ait 1988-2006 dönemini kapsayan günlük hisse senedi verileri kullanılmıştır. Çalışmada değişkenlere ilişkin hem yerel para birimi cinsinden veriler hem de dolar bazlı veriler kullanılmıştır. Her iki durumda da sonuçların önemli ölçüde benzerlik gösterdiği görülmüştür.

Bu araştırmada para piyasaları ile ilgili alınan kararların ve uygulamaların endeksler üzerindeki dolaylı etkisinden kaçınmak için ortak para birimi yerine yerel para birimi cinsinden veriler kullanılmıştır.

Çalışma kapsamında 6 ülke borsa endekslerine ait 15 yıllık süreçte toplam 22.623 günlük borsa kapanış verisiyle 50 derecelendirme not duyurusu analiz edilmiştir. Analizde anormal getiri (AR) hesaplanmasında <https://eventstudytools.com> adresinden yardım alınmıştır. Analizde kullanılan borsa günlük kapanış değerleri <https://www.investing.com> adresinden, derecelendirme notları ise <http://www.tradingeconomics.com> adresinden temin edilmiştir. Analizde günlük borsa endeks kapanış değerlerinin kullanılmasının nedeni olay çalışması yönteminin etkin işleyişinin aylık verilerin kullanımına göre günlük verilerle daha mümkün olmasıdır (Brown & Warner, 1985: 29).

KDK'lar kısa süreler içerisinde farklı görünüm ve not bildiriminde bulunabilmektedirler. Bu durum anormal getirilerde sapmalara yol açabilmektedir. İncelenen ülkeler için KDK'ların kısa sürede benzer yönlü not açıklamaları yaptığı tespit edilmiştir. Anormal getirilerde sapmaların önlenmesi için analizde her üç derecelendirme kuruluşunun derecelendirme duyuruları arasında en az beş ay süre olmasına dikkat edilmiştir. Bu sayede analizde meydana gelebilecek sapmaların önlenmesi hedeflenmiştir. Derecelendirme duyuruları incelenirken analize dahil edilecek olayların belirli bir filtreden geçirilerek seçilmesi ilk kez Pinches ve Singleton (1978) tarafından gerçekleştirildiği düşünülmektedir.

Derecelendirme şirketleri, 2004-2019 yılları arasında Türkiye için 63, Brezilya için 70, Rusya için 56, Hindistan için 21, Çin için 29, G.Afrika için ise 42 adet görünüm ve not bildiriminde bulunmuşlardır (tradingeconomics,2019). Not açıklamaları arasında en az beş aylık bir zaman aralığının konması sonucu çalışmada 2008 öncesi periyotta zaman aralığı dahilinde not düşüşüne ait herhangi bir duyuru tespit edilememiştir.

Görünüm bildirimlerinin dışarıda tutularak sadece ülke not değişimlerinin analize dahil edildiği çalışmada analizi gerçekleştirilen olaylara Tablo 3'de yer verilmiştir.

Tablo 3. Analize Konu Olan Derecelendirme Olayları ve Tarihleri

Olay Tarihi	Olay
21.01.2004	Fitch tarafından Hindistan için yayınlanan not artışı. (BB→BB+)
27.01.2004	S&P tarafından Rusya için yayınlanan not artışı. (BB →BB+)
09.02.2004	Fitch tarafından Türkiye için yayınlanan not artışı. (B→B+)
17.02.2004	S&P tarafından Çin için yayınlanan not artışı. (BBB →BBB+)
17.08.2004	S&P tarafından Türkiye için yayınlanan not artışı. (B+→BB-)
09.09.2004	Moody's tarafından Brezilya için yayınlanan not artışı. (B1→B2)
18.11.2004	Fitch tarafından Rusya için yayınlanan not artışı. (BB+ →BBB-)
11.01.2005	Moody's tarafından G.Afrika için yayınlanan not artışı. (Baa2 →Baa1)
02.02.2005	S&P tarafından Hindistan için yayınlanan not artışı. (BB→BB+)
19.07.2005	S&P tarafından Çin için yayınlanan not artışı. (BBB+ →A-)
01.08.2005	S&P tarafından G.Afrika için yayınlanan not artışı. (BBB →BBB+)
03.08.2005	Fitch tarafından Rusya için yayınlanan not artışı. (BBB- →BBB)
12.10.2005	Moody's tarafından Brezilya için yayınlanan not artışı. (B1→Ba3)
14.12.2005	Moody's tarafından Türkiye için yayınlanan not artışı. (B1→Ba3)
28.06.2006	Fitch tarafından Brezilya için yayınlanan not artışı. (BB→BB)
25.07.2006	Fitch tarafından Rusya için yayınlanan not artışı. (BBB →BBB+)
27.07.2006	S&P tarafından Çin için yayınlanan not artışı. (A- →A)
01.08.2006	Fitch tarafından Hindistan için yayınlanan not artışı. (BB+→BBB-)
10.05.2007	Fitch tarafından Brezilya için yayınlanan not artışı. (BB→BB+)
26.07.2007	Moody's tarafından Çin için yayınlanan not artışı. (A2 →A1)
30.04.2008	S&P tarafından Brezilya için yayınlanan not artışı. (BB+→BBB-)
16.07.2008	Moody's tarafından Rusya için yayınlanan not artışı. (Baa2 →Baa1)
31.07.2008	S&P tarafından Çin için yayınlanan not artışı. (A →A+)
08.12.2008	S&P tarafından Rusya için yayınlanan not düşüşü. (BBB+ →BBB)
16.07.2009	Moody's tarafından G.Afrika için yayınlanan not artışı. (Baa1 →A3)
22.09.2009	Moody's tarafından Brezilya için yayınlanan not artışı. (Ba1→Baa3)
03.12.2009	Fitch tarafından Türkiye için yayınlanan not artışı. (BB→BB+)
11.11.2010	Moody's tarafından Çin için yayınlanan not artışı. (A1 →Aa3)
04.04.2011	Fitch tarafından Brezilya için yayınlanan not artışı. (BBB- →BBB)

17.11.2011	S&P tarafından Brezilya için yayınlanan not artışı. (BBB- →BBB)
20.06.2012	Moody's tarafından Türkiye için yayınlanan not artışı. (Ba2→Ba1)
27.09.2012	Moody's tarafından G.Afrika için yayınlanan not düşüşü. (A3→Baa1)
27.03.2013	S&P tarafından Türkiye için yayınlanan not artışı. (BB→BB+)
24.03.2014	S&P tarafından Brezilya için yayınlanan not düşüşü. (BBB →BBB-)
25.04.2014	S&P tarafından Rusya için yayınlanan not düşüşü. (BBB →BBB-)
13.06.2014	S&P tarafından G.Afrika için yayınlanan not düşüşü. (BBB→BBB)
17.10.2014	Moody's tarafından Rusya için yayınlanan not düşüşü. (Baa1 →Baa2)
11.08.2015	Moody's tarafından Brezilya için yayınlanan not düşüşü. (Baa2 →Baa3)
04.12.2015	Fitch tarafından G.Afrika için yayınlanan not düşüşü. (BBB→BBB-)
17.02.2016	S&P tarafından Brezilya için yayınlanan not düşüşü. (BB+ →BB)
20.07.2016	S&P tarafından Türkiye için yayınlanan not düşüşü. (BB+→BB)
27.01.2017	Fitch tarafından Türkiye için yayınlanan not düşüşü. (BBB→BB+)
03.04.2017	S&P tarafından G.Afrika için yayınlanan not düşüşü. (BBB- →BB+)
24.05.2017	Moody's tarafından Çin için yayınlanan not düşüşü. (Aa3 →A1)
16.11.2017	Moody's tarafından Hindistan için yayınlanan not artışı. (Baa3→Baa2)
24.11.2017	S&P tarafından G.Afrika için yayınlanan not düşüşü. (BB+ →BB)
11.01.2018	S&P tarafından Brezilya için yayınlanan not düşüşü. (BB →BB-)
23.02.2018	S&P tarafından Rusya için yayınlanan not artışı. (BB+ →BBB-)
07.03.2018	Moody's tarafından Türkiye için yayınlanan not düşüşü. (Ba1→Ba2)
08.02.2019	Moody's tarafından Rusya için yayınlanan not artışı. (Ba1 →Baa3)

Kaynak: (www.tradingeconomics.com adresinden derlenmiştir.)

Bu araştırmanın amacı derecelendirme kuruluşlarının yayınladıkları not değişim duyurularının borsa endeksleri üzerinde etkisinin olup olmadığının ortaya konmasıdır. Bu amaçla T-BRICS ülkelerine ait borsa endekslerinin not değişim duyurularından etkilenip etkilenmediği yapılacak analizlerle tespit edilmeye çalışılacaktır. Buradan hareketle, temel araştırma hipotezleri;

H_0 : Kredi derecelendirme not duyuruları, gerçekleşen tarih etrafında T-BRICS hisse senedi piyasalarında meydana gelen anormal getirilerde bir farklılığa neden olmaz. $H_0: AR_{it} = 0$

H_1 : Kredi derecelendirme not duyuruları, gerçekleşen tarih etrafında T-BRICS hisse senedi piyasalarında meydana gelen anormal getirilerde bir farklılığa neden olur. $H_1: AR_{it} \neq 0$ olarak belirlenmiştir.

3.1. Olay çalışması yöntemi

Bir dönemde meydana gelen olay karşısında piyasanın göstermiş olduğu anormal tepkiyi ölçmek için kullanılan yöntem olay çalışması yöntemi denmektedir (Sakarya, 2011: 153). Bu yöntemde anormal getirilerin hesaplanmasında çeşitli modeller kullanılmaktadır. Dyckmani, Philbrick ve Stephan (1984) çalışmalarında anormal getirinin tespiti için “Düzeltilmiş ortalama getiri modeli, Piyasaya göre düzeltilmiş getiri modeli ve Piyasa modeli” olmak üzere üç farklı model kullanmışlardır. Binder (1998) ise olay metodolojisine kapsamlı yer verdiği çalışmasında beş metodu ele almıştır. Bunlar; “Ortalama ayarlı, Piyasa ayarlı, Piyasa modeli, Tek faktörlü normal getiri tahmini ve Çok faktörlü normal getiri tahmini”. Bu modellerin sayısız kullanıldığı araştırmalarda piyasa modeline yakın sonuçlar verdiği tespit edilmiştir. Literatürde anormal getirinin tespitinde kullanılan modeller arasında piyasa modelinin en çok kabul gören model olduğunu ifade eden çalışmalar mevcuttur

(Binder, 1998; Sorokina, vd., 2013). Analizde anormal getirilerin tespitinde piyasa modeli kullanılmıştır.

Bir olayın etkisini ölçmek için anormal getirinın ölçüm şekli belirlenmelidir. Bunu hesaplarırken, normal getiri olarak alınacak bir piyasa getirisi belirlenmelidir. Piyasa getirisi, olağandışı durumun bulunmadığı standart endeks getirisini ifade etmektedir. Anormal getiri mevcut piyasada gerçekleşen getiri ile piyasa getirisi arasındaki fark olarak bulunmaktadır. Çalışmada gerçekleşen getiri olarak ülke piyasalarına ait günlük endeks getirileri, piyasa getirisi olarak ise Moshirian (2009) ve Klimavičienė (2011) çalışmalarında kullandığı MSCI EM Index günlük endeks getirileri kullanılmıştır.

Analizde anormal getirinın(AR) hesaplanırken kullanılan adımlar şunlardır (Mackinlay, 1997; Koçyiğit ve Kılıç, 2008; Neuhierl, vd., 2013);

$$R_{i,t}: \alpha i + \beta i R_{mt} + \varepsilon it \quad (1)$$

Denklem (1)'de yer alan;

$R_{i,t}$: i hisse senedi piyasasının t gününde meydana gelen fiili getirisini,

R_{mt} : t gününe ait piyasa getirisini (MSCI EM Endeksinin getirisi),

αi : Modelin sabit katsayısını,

βi : Hisse senedi piyasasına ait sistematik riski(eğimi),

εit : Hata terimini

ifade etmektedir.

Piyasaya ilişkin günlük getiri şöyle hesaplanmaktadır;

$$R_{mt}: \frac{I_t - I_{(t-1)}}{I_{(t-1)}} \quad (2)$$

Denklem (2)'de yer alan;

I_t : MSCI Endeksinin t günündeki kapanış değerini,

$I_{(t-1)}$: MSCI Endeksinin t-1 gününde gerçekleşen kapanış değerini göstermektedir.

$$AR_{it}: R_{it} - (\alpha i + \beta i R_{mt}) \quad (3)$$

Denklem 3'te yer alan;

$AR_{i,t}$: i hisse senedi piyasasının t anındaki anormal getiri oranını,

$R_{i,t}$: i hisse senedi piyasasının t anında gerçekleşen getiri oranını,

R_{mt} : t gününe ait piyasa getirisini (MSCI EM Endeksinin getirisi),

αi : Modelin sabit katsayısını,

βi : Hisse senedi piyasasına ait sistematik riski(eğimi), ifade etmektedir.

Bir olayın olay penceresinde belirlenen süre boyunca toplam etkisinin ölçülmesi için anormal getirileri bir arada toplayarak kümülatif anormal getiri(CAR) elde edilebilir. İlgili değerin hesaplanması için kullanılan formül şu şekilde ifade edilmektedir;

$$CAR_i: \sum AR_{it} \quad (4)$$

İlgili hesaplamalar sonucunda, elde edilen kümülatif anormal getirilerin 0'dan farklı olması, gerçekleşen olayın borsa endeksini etkileyerek ilgili endekste anormal bir getiri imkanı sunduğu anlamına gelmektedir (Sakarya,2011:155).

Bir çalışmada aynı olay tipinde birden fazla olay için bir analiz yapıldığında olay gününden önce ya da sonra belirli bir zaman aralığını kapsayan

birden fazla olaya ait anormal getirilerin ortalamasına ortalama anormal getiri(AAR) denmektedir. AAR, formülle şu şekilde ifade edilmektedir;

$$AAR: \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n AR_{i,t} \quad (5)$$

Bireysel olay türlerinin (Örn: satın alma ve birleşme) çoklu gözlemlerini içeren bir olay çalışmasında, aynı olayların ortalama değerlerini temsil eden kümülatif ortalama anormal getiri (CAAR) hesaplanabilmektedir. Denklem 4'te CAAR'nın hesaplanması için temel alınan formül gösterilmektedir. Bu denklemde yer alan $AR_{i,t}$ i hisse senedi piyasasının t zamanındaki anormal getirisini, $CAR(t_1, t_2)$ ise t1 ve t2 zamanında kümülatif ortalama anormal getiriyi ifade etmektedir. Kümülatif ortalama anormal getiri hesaplanırken şu formül kullanılmaktadır;

$$CAAR: \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n CAR(t_1, t_2) \quad (6)$$

Anormal getirilerin anlamlılığının test edilmesi için t istatistiği kullanılmaktadır.

$$tAR_{i,t}: \frac{AR_{i,t}}{SAR_{i,t}} \quad (7)$$

Denklem 7'te yer alan;

$tAR_{i,t}$: Anormal getirinin t istatistiki değerini,

$AR_{i,t}$: Günlük anormal getiriyi,

$SAR_{i,t}$: Tahmin penceresinde anormal getirilerin standart sapmasını ifade etmektedir.

$$tCAR_{i,t} = \frac{CAR_{i,t}}{SCAR_{i,t}} \quad (8)$$

Denklem 8'de yer alan;

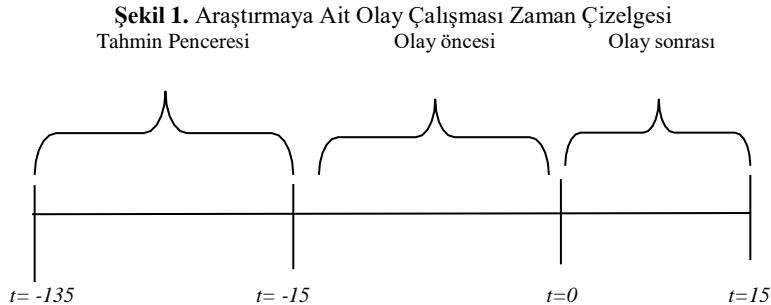
$SCAR_{i,t}$: $CAR_{i,t}$ değerine ait standart sapma. Varyansın karekökü alınarak bulunmuştur. Varyans ise şu formülle hesaplanmıştır;

$$S^2_{CAR} = LS^2(AR_{i,t}) \quad (9)$$

Denklem 9'da yer alan;

L; Olay penceresine dahil edilen gün sayısını ifade etmektedir.

Analizde normal getirilerin tespitinde kullanılacak yöntem belirlendikten sonra sıra, tahmin ve olay penceresinin belirlenmesine gelmektedir. Şekil 1'de araştırmada kullanılan olay çalışması zaman çizelgesine yer verilmiştir.



Araştırmada not duyuru tarihi olay tarihi (t) olarak kabul edilmiştir. Olay penceresi, Brown ve Warner (1985), Correa vd. (2014) ve Korkmaz, Yaman ve Metin (2017) çalışmalarından yararlanılarak dört aralıkta belirlenmiştir; (-15;15),

(-10;+10), (-5;+5) ve (-1;+1). Olay penceresinin uzun süreyi kapsamaması diğer haberlerden dolayı borsanın etkilenebileceği ve olayın anlamlılığı konusunda yanıltıcı bilgiler verebileceği varsayılmaktadır. Olay penceresinin kısa bir süreyi kapsamaması olayın önemli etkilerini açık şekilde yansıtabilmektedir (Sakarya,2011:152).

3. BULGULAR

Bu çalışmada 2004-2019 yılları arasında gerçekleşen derecelendirme duyurularının T-BRICS ülkelerine ait seçilen hisse senedi piyasaları üzerindeki etkileri incelenmiştir. Çalışmanın bu bölümünde analize ait bulgular sunulmuştur. Olay penceresinde, gerçekleşen derecelendirme not duyuruları dışında piyasa getirilerini etkileyen olay ve gelişmeler hakkındaki bilgiler <https://sputniknews.com>, <https://www.nytimes.com> ve <https://www.theguardian.com> adreslerinden alınmıştır. Kirlenmiş olay olarak nitelendirilen olaylar; Türkiye için 09.02.2004 (not artış) ve 20.07.2016 (not düşüş) tarihli olaylar, Hindistan için 21.01.2004 ve 02.02.2005 tarihli not artış olayları, Rusya için 16.07.2008 tarihli not artış olayı ve Çin için 11.11.2010 tarihli not artış olayı.

Tablo 4'te 2008 öncesi dönemde not artışına ait istatistiki olarak anlamlı anormal getiri oranları sunulmuştur

Tablo 4. 2008 Öncesi Not Artışına Ait AR Tablosu (-15;+15)

Ülke	Türkiye			Brezilya				Rusya			Hindistan			Çin				G.Afrika	
Olay Tarihi	09.02.04	17.08.04	13.02.05	09.09.04	12.00.05	28.06.06	10.05.07	18.01.04	03.08.05	21.01.04	02.02.05	01.08.2006	11.11.10	19.07.05	27.07.06	26.07.07	1.01.08	01.08.08	
Olay Penceresi																			
AR(-15)																			
AR(-14)																			
AR(-13)						0,035**													
AR(-12)					0,028*														
AR(-11)																			

Musa Ovalı & Turan Kocabyık & Umut Burak Geyikçi / Kredi Derecelendirmenin Borsa Endeksleri Üzerindeki Etkileri: T-BRICS Ülkeleri Üzerine Bir Araştırma

	03 8*		5* *			03 3* *				01 7* *		1 9 *					
AR(-10)	0,040*																-0,05** *
AR(-9)																	-0,03* *
AR(-6)																	-0,028* *
AR(-5)																	0,031* *
AR(-3)																	-0,028* *
AR(-2)																	0,023* *
AR(-1)																	-0,031* *
AR(0)																	0,029* *
AR(1)																	-0,027** *
AR(2)																	0,037** *
AR(3)																	-0,033* *
AR(4)																	0,023* *

													*						
AR(5)				0,029*										0,03*					
AR(6)				-0,037**										-0,022*				-0,023*	
AR(7)				0,025*										-0,026*					
AR(8)	-0,035*													0,027*					
AR(9)														-0,035**					
AR(12)																			-0,013*
AR(13)														0,026*					
AR(14)																			0,011*
AR(15)																			
				0,035**	-0,02*	-0,036*													
*: %10 Hata oranında anlamlı				***: %1 Hata oranında anlamlı															
** : %5 Hata oranında anlamlı																			

Tablo 4 incelendiğinde, 2008 öncesi dönemde, Türkiye için üç, Brezilya için dört, Rusya için dört, Hindistan için üç, Çin için dört ve G.Afrika için iki not artışı gerçekleşmiştir.

Tabloya 4'e göre, Türkiye'de 09.02.2004 tarihli olayda (t-12), (t-11), (t-10) günlerinde sırasıyla; %-3,62, %-3,87 ve %4,08 oranlı anormal getiriler tespit edilmiştir. Anormal getirilerin görüldüğü günlerde Merkez Bankası tarafından dış ticaret açığının 2003 Ocak-Kasım döneminde geçen yıla oranla %63,3 arttığı açıklaması yapılmıştır. Bu açıklamanın, olumlu bir olay öncesinde gerçekleşen negatif anormal getirilere neden olduğu düşünülmektedir. (t-10) gününde gerçekleşen %4,7 oranındaki getirinin de olaydan bağımsız bir fiyatlamaya olabileceği ihtimalinden 31.01.2004 tarihi incelenmiş ve bu tarihte Türk Lirasından altı sıfır atılması kararı resmi gazetede yayınlandığı tespit edilmiş, bu

durum piyasalarda olumlu algılanmıştır. Bu gelişmenin, ilgili anormal getirinin kaynağı olabileceği şeklinde yorumlanmıştır. Olay sonrasında ise sadece (t+8). günde %-3,56 oranında anlamlı anormal getiri tespit edilmiştir.

Türkiye için 17.08.2004 tarihli olayda, olay gününde %10 hata payıyla %2,95 oranında anormal getiri tespit edilmiştir. 13.12.2005 tarihli olayda ise (t-11) ve (t-3) gününde anormal getiri tespit edilmiştir. Tespit edilen bu getiriler sırasıyla %2,51 ve %-2,88 oranındadır.

Brezilya için 09.09.2004 tarihli olayda anormal getiri sadece (t-9). günde %10 hata payıyla %3 oranında gerçekleşmiştir. 12.10.2005 tarihli diğer olayda (t-12) ve (t-2) günlerinde anormal getiri tespit edilmiş, olay sonrasında ise (t+4), (t+5), (t+6), (t+7) günlerinde anlamlı anormal getiriler bulgulanmıştır. 28.06.2006 tarihli olayda (t-13), (t-11), (t+1) ve (t+15) günlerinde anlamlı anormal getiri tespit edilmiştir. Son olarak 10.05.2007 tarihli not artış olayında Brezilya'da (t+14). ve (t+15). günlerde anormal getiriler tespit edilmiştir. 2008 öncesi not artışlarında Brezilya'da istatistiki olarak anlamlı 13 adet anormal getirinin varlığı tespit edilmiştir.

Rusya'da olay öncesinde anormal getiriye rastlanılmamıştır. Bu nedenle Rusya piyasasının ilgili olaylarda etkin özellik gösterdiği söylenebilir. 18.11.2004 tarihli olayda (t+1), (t+9), (t+13), (t+14) ve (t+15) günlerinde anormal getiriler tespit edilmiştir. 03.08.2005 tarihli olayda ise sadece (t0) ve (t+9) günlerinde anormal getiri tespit edilmiştir.

Tablo 4'teki tüm anormal getiriler incelendiğinde genel anlamda analize konu olan olay olumlu derecelendirme duyurusu olmasına rağmen bazı ülke piyasalarında negatif anormal getirilerin olduğu görülmektedir. Hindistan'da 21.01.2004 tarihli olayda (t-3), (t-1), (t0), (t+1), (t+2), (t+3), (t+4), (t+7), ve (t+8) günlerinde istatistiki olarak anlamlı 9 adet anormal getiri tespit edilmiştir. Olumlu bir not açıklaması olmasına karşın (t0) gününde istatistiki olarak 1% hata payıyla %-3,7'lik bir negatif anormal getiri tespit edilmiştir. İncelemede Hindistan'ın o tarihlerde iç karışıklıklar ve terör sorunları yaşadığı tespit edilmiştir. Bu durumun getiriler üzerinde etkili olabileceği düşünülmektedir. 02.02.2005 tarihli not artırımında (t-15), (t-14), (t-13), (t-12), (t-11) gününe kadarki 5 günlük süreçte ve (t-3), (t-2) günlerinde anlamlı anormal getiri tespit edilmiştir. Bu anormal getirilere piyasalardan bağımsız başka bir olayın etki edebileceği düşünülmektedir; doğal afet. Yapılan incelemede Ocak 2005 tarihinde büyük bir kasırganın Hindistan'ı vurduğu, 12.000'den fazla can kaybına yol açtığı, ülkenin hem ekonomik hem de sosyal hayatını etkilediği tespit edilmiştir.

Hindistan'da 01.08.2006 tarihli olayda ise sadece (t-9).günde %5 hata payıyla anlamlı -%3,6 oranında anormal getiri tespit edilmiştir.

Çin'e ait 17.02.2004 tarihli olayda (t-12), (t-11), (t-9) ve (t-1) günlerinde anormal getiri tespit edilmiştir. Olay gününden sonra (t+4) ve (t+6) günlerinde her ikisi de %5 hata payıyla negatif anormal getirilerin tespiti piyasada beklentinin sona erdiği şeklinde yorumlanabilir. 27.07.2006 tarihli olayda ise (t-10), (t-6), (t+2), (t+6) ve (t+9) günlerinde negatif anormal getiriler tespit edilmiştir. Olay tarihinden önce anormal getirilerin varlığı, piyasada bilgi sızıntısı olabileceği

şeklinde yorumlanabilir. Bu durum Çin hisse senedi piyasasının yarı etkin formda etkin olmadığı şeklinde yorumlanabilir.

G.Afrika’da ise 11.01.2005 tarihli olayda sadece (t-3) gününde olayla aynı yönde %10 hata oranında %1,3 pozitif anormal getiri tespit edilmiştir. G.Afrika için bir diğer olay olan 01.08.2005 tarihinde ise (t+12) ve (t+14) günlerinde anlamlı anormal getiriler tespit edilmiştir.

Tablo 4’te yer alan tüm anormal getiriler incelendiğinde (-5;+5) aralığında 24 adet anlamlı anormal getiri tespit edilmiş, bunlardan 12 tanesi negatif yönde gerçekleşmiştir. 15 anormal getiri, olay gününde ve devam eden 5 günlük süreçte meydana gelmiştir. (-1;+1) olay penceresinde ise 8 anormal getiri tespit edilmiş olup bunlardan dördü negatif kalan dördü ise pozitif yönlü gerçekleşmiştir. 2008 öncesi gerçekleşen ülke derece not artışları olay gününe yakın aralıklarda anormal getiriye neden olduğu tespit edilmiştir.

Tablo 5’te 2008 sonrası dönemde not artışına ait istatistikî olarak anlamlı anormal getiri oranları sunulmuştur.

Tablo 5. 2008 Sonrası Not Artışına Ait AR Tablosu (-15;+15)

Ülke	Türkiye		Brezilya		Rusya			Hindistan	Çin		G. Afrika
Olay Tarihi / Olay Penceresi	03.12.2009	20.06.2012	30.04.2008	04.04.2011	16.07.2008	23.02.2018	08.02.2019	16.11.2017	31.07.2008	11.11.2010	16.07.2009
AR(-13)				-0,016*							
AR(-10)	-0,032**										
AR(-9)									0,0457*		
AR(-7)								-0,012***			
AR(-3)					-0,028*						0,021*
AR(-2)					0,026*						
AR(-1)	0,0315**					0,015*					
AR(0)	0,0326**		0,053**								
AR(1)		0,028***								-0,045***	
AR(2)				-0,002*	-0,032*						
AR(3)						-0,014**	-0,019***			-0,034**	
AR(5)							0,014***				
AR(7)					-0,042**				-0,05*		
AR(11)								-0,0081*			

AR(12)	0,02*	0,01*				- 0,018 ***				
AR(14)					- 0,0312 *				0,06 2**	
AR(15)								0,011**		
*: %10 Hata oranında anlamlı **: %5 Hata oranında anlamlı ***: %1 Hata oranında anlamlı										

Tablo 5'te görüleceği üzere olumlu bir duyuru olmasına karşın negatif getiriler tespit edilmiştir. Bunun sebebi 2008 krizi sonrası gelişmekte olan ülke piyasalarının dış şoklara karşı kırılabilirliğinin artması, krizin bulaşıcılık etkisinden dolayı farklı ülkelerde meydana gelen bir ekonomik sorunun diğer ülkeleri de etkilediği şeklinde yorumlanabilir. Anormal getiriler incelendiğinde toplamda 28 adet anormal getirinin 15 tanesinin negatif yönlü olduğu tespit edilmiştir. Negatif getirilerin 11 adedi olay gününden sonra gerçekleşmiş getirilerdir. Olay tarihinden önce 13 tane anormal getiri arasından sadece 2 tanesinin negatif anormal getiri olması, piyasada bilgi sızıntısının gerçekleştiği ihtimalini güçlendirmektedir.

Çin'de gerçekleşen 11.11.2010 tarihli olay, (t+1) günde %1 hata payıyla %4,5 oranında anormal getiriye yol açmıştır. İlgili tarihte Moody's tarafından ülke derece notu A1'den yüksek yatırım yapılabilir düzey olan Aa3'e çıkarılan Çin'de böyle bir getirinin başka bir sebebi olabileceği üzerinde durulup araştırma yapılmıştır. Dönemin ABD Başkanı Obama tarafından G-20 toplantısında Çin'in ihracatı teşvik etmek amacıyla ulusal para birimini piyasa fiyatının altında tutacak piyasa müdahalelerinde bulunduğu ve uluslararası finans sistemi açısından Çin'in üzerine düşeni yeterince yapmadığı üzerine açıklamalar tespit edilmiştir. Olay tarihinde ilgili anormal getirinin bu sebeplerle gerçekleştiği düşünülmektedir.

Diğer ülkeler incelendiğinde Türkiye'de 03.12.2009 tarihli olayda (t-10), (t-1), (t0) ve (t+12) günlerinde olmak üzere dört adet anormal getiri tespit edilmiştir. Bu anormal getirilerden olay öncesi meydana gelenlerin negatif yönde, olay günü ve sonrasında meydana gelenlerin ise pozitif yönde oldukları tespit edilmiştir. Türkiye'de meydana gelen 20.06.2012 tarihli olayda ise (t+1) ve (t+12) günlerinde anormal getiriler tespit edilmiştir. Diğer yandan Brezilya'da 30.04.2008 tarihli olayda (t0) gününde %5,3 anormal getiri tespit edilmiştir. Rusya'da ise 16.07.2008 tarihli olayın öncesinden başlayarak sonrasında da devam eden negatif yönlü anormal getirilerin sebebi araştırılmıştır. Rusya'nın Gürcistan ile olan hava sahası sorunu sonucunda Rusya'nın agresif tutumu tüm dünya tarafından tepki toplamış, ilgili tarih aralıkları incelendiğinde ABD'nin, NATO ile birlikte Gürcistan'da askeri tatbikat kararı aldığı belirlenmiştir. İlgili getiriler üzerinde bu durumun etkili olabileceği düşünülmektedir. G.Afrika'da ise 16.07.2009 tarihli olayda (t-3) gününde %10 hata payıyla anlamlı %2,1 oranında anormal getiri tespit edilmiştir.

Tablo 6'da 2008 sonrası dönemde not azalışlarına ait istatistikleri olarak anlamlı anormal getiri oranları sunulmuştur.

Tablo 6. 2008 Sonrası Dönem Not Azalışlarına Ait AR Tablosu (-15;+15)

Ülke Olay Tarihi Olay Penceresi	Türkiye			Brezilya				Rusya		Cin	G.Afrika				
	20.07 2016	27.0 1. 2017	07.0 3. 2018	24. 03. 2014	11. 08. 2015	17.0 2. 2016	11.0 1. 2018	08. 12. 2008	25. 04. 2014	24.05 2017	27. 09. 2012	13. 06. 2014	04.12 2015	03.0 4. 2017	24.1 1. 2017
AR(-15)			-0,0188*												
AR(-14)								0,087*	-0,024*		0,011**				
AR(-13)											-0,009*				
AR(-12)							0,022**								
AR(-11)		0,0317**	-0,0184*		0,0242*										
AR(-10)			0,0184*			0,018*		0,103**							
AR(-9)					-0,034**										
AR(-8)					0,033**			-0,064*							
AR(-6)	0,0187*														
AR(-3)											-0,009*				
AR(-2)	-0,0747***	-0,0161*		0,023*		-0,029**									-0,010**
AR(-1)											-0,011**				
AR(0)	-0,0189*												-0,018**		
AR(1)	-0,0449***	0,0299**								0,012**					
AR(2)											0,012**				
AR(3)	0,0336**			0,030**	0,032*										0,008*

AR(6)		-0,0157*												
AR(7)			0,026*				0,032**							-0,008*
AR(8)				0,029*		-0,019**		0,012**						
AR(9)						0,032**								-0,012**
AR(10)		-0,0194**	0,020*				0,072*							
AR(11)				0,039**	0,034**		0,069*			0,009*				
AR(12)				0,029*										
AR(13)						-0,019*								
AR(14)			0,020*											
*: %10 Hata oranında anlamlı ***: %1 Hata oranında anlamlı **: %5 Hata oranında anlamlı														

Tablo 6'da görüleceği üzere T-BRICS ülkeleri arasında sadece Hindistan'a ait istatistiki olarak anlamlı AR tespit edilememiştir. Kalan beş ülkeye ait toplamda 52 adet AR tespit edilen bu dönemde ilgili getirilerin 23'ü olaydan önce, 29'u ise olay günü ve sonrası dönemde gerçekleşmiştir. Olay öncesi gerçekleşen getirilerin 10 tanesinin negatif olduğu tespit edilmiştir.

Türkiye'de 20.07.2016 tarihli olayda (t-6), (t-2), (t0), (t+1), (t+3) günlerinde anormal getiriler tespit edilmiştir. Her ne kadar olumsuz bir not duyurusu öncesinde piyasada meydana gelen negatif anormal bir getiri gibi görülsede ilgili tarih, Türkiye'de askeri darbe girişiminin olduğu 15.07.2016'dan sonraki ilk işlem günüdür. İlgili anormal getirinin not duyurusundan ziyade bu gelişmeden etkilendiği düşünülmektedir. 27.01.2017 tarihli olayda, (t-11), (t-2), (t+1), (t+6) ve (t+9) günlerinde anormal getiri tespit edilmiştir. Bir diğer olay tarihi olan 07.03.2018 tarihinde (t-15), (t-11) ve (t-10) günlerinde anormal getiri meydana gelmiştir. Türkiye için bu üç olay incelendiğinde olay tarihinden önce 7 adet, olay tarihi ve sonrasında ise 6 adet anormal getiri tespit edilmiştir. Bu anormal getirilerin 8 tanesinin negatif olduğu bunlardan 3 tanesinin olay sonrasında kalan 5 tanesinin ise olay öncesinde meydana geldiği görülmektedir. Olumsuz bir olay öncesinde negatif anormal getirilerin elde edilmesi piyasada bilgi sızıntısı olabileceği ihtimalini güçlendirmektedir. Bu durum Türkiye hisse senedi piyasasının yarı etkin formda etkin olmadığı şeklinde yorumlanabilir.

Brezilya'da not azalışlarının genellikle pozitif anormal getiriye yol açtığı görülmektedir. 24.03.2014 tarihli olayda (t-2), (t+3), (t+7), (t+10) ve (t+14) günlerinde tüm anormal getirilerin pozitif yönlü olduğu tespit edilmiştir. 11.08.2015 tarihli olayda (t-11), (t-9), (t-8), (t+3), (t+8), (t+11) ve (t+12)

günlerinde anormal getiri tespit edilmiş, anormal getiriler arasında sadece (t-9) gününde negatif yönlü olduğu bulgulanmıştır. 17.02.2016 tarihli olayda (t-10), (t-2), (t+11) ve (t+13) günlerinde anormal getiri tespit edilmiştir. Son olarak 11.01.2018 tarihli olayda, (t-12), (t+8) ve (t+9) günlerinde anormal getiri tespit edilmiştir. Brezilya’da 2008 sonrası dönemde not düşüş olaylarının öncesi ve sonrasında tespit edilen anormal getirilerin büyük çoğunluğunun pozitif olduğu görülmektedir.

Rusya’da 08.12.2008 tarihli olayda, (t-14), (t-10), (t-8), (t+10) ve (t+11) günlerinde anormal getiriler tespit edilmiştir. Rusya için diğer olay tarihi olan 25.04.2014’te ise (t-14) ve (t+7) günlerinde anormal getiri tespit edilmiştir.

Çin’de 24.05.2017 tarihli olayda (t+1) ve (t+8) günlerinde pozitif anormal getiri tespit edilmiştir. Olay öncesinde herhangi bir anormal getirinin tespit edilmemesinden dolayı Çin piyasasının ilgili olay öncesinde etkin özellik gösterdiği yorumu yapılabilir.

G.Afrika’da 27.09.2012 tarihli olayda (t-13), (t-3) ve (t-1) günlerinde negatif anormal getiriye rastlanmıştır. 13.06.2014 tarihli olayda (t+11). günde anormal getiri tespit edilmiştir. 14.12.2015 tarihli olayda (t0)’da %-1,8 anormal getiri, 03.04.2017 (t+9). günde negatif anormal getiri ve son olarak 24.11.2017 tarihli olayda (t-2) gününde negatif anormal getiri tespit edilmiştir. Tüm olaylar incelendiğinde olay tarihinden önce negatif anormal getirilerin tespiti, bilgi sızıntısının olabileceği ihtimalini arttırdığı için bu durum G.Afrika hisse senedi piyasasının yarı etkin formda etkin olmadığı şeklinde yorumlanabilir.

Tablo 6’da yer alan olay günü ve sonrasında gerçekleşen anormal getirilere bakıldığında toplam yirmi dokuz adet olan bu getirilerden sadece yedi tanesinin negatif anormal getiri olduğu görülmektedir. Bu durum, negatif bir olay sonrasında hisse senedi piyasalarında beklentinin bitmiş olduğunu ve yatırımcıların alım yapmaya başladıklarının bir göstergesi olarak yorumlanabilir.

2008 öncesi dönem not artışına ait anlamlı CAR değerleri Tablo 7’de sunulmuştur.

Tablo 7. 2008 Öncesi Dönemde Gerçekleşen Not Artışına Ait CAR Değerleri

Ülke	Olay Penceresi	Olay	Olay Tarihi	CAR
Rusya	(-10;10)	Not Artışı	18.11.2004	-0,1834*
Rusya	(-15;15)	Not Artışı	18.11.2004	-0,2901**
Hindistan	(-1;1)	Not Artışı	21.01.2004	-0,1029***
Hindistan	(-5;5)	Not Artışı	21.01.2004	-0,087*
Hindistan	(-10;10)	Not Artışı	21.01.2004	-0,1145*
Çin	(-1;1)	Not Artışı	17.02.2004	0,032*
Çin	(-10;10)	Not Artışı	27.07.2006	-0,1448**
Çin	(-15;15)	Not Artışı	27.07.2006	-0,1676**
Çin	(-1;1)	Not Artışı	26.07.2007	0,0759*
Çin	(-5;5)	Not Artışı	26.07.2007	0,1373*
Çin	(-10;10)	Not Artışı	26.07.2007	0,208*
Çin	(-15;15)	Not Artışı	26.07.2007	0,2895**

*: %10 Hata oranında anlamlı ***: %1 Hata oranında anlamlı
 **: %5 Hata oranında anlamlı

Tablo 7 incelendiğinde CAR değerlerinin genel olarak negatif yönlü oldukları görülmektedir. İlgili piyasalarda tespit edilen toplam on iki adet CAR değerinin yedisi negatif yönde gerçekleşmiştir. Türkiye, Brezilya ve G.Afrika piyasaları için anlamlı CAR değerleri tespit edilememiştir.

Hindistan'da 21.01.2004 olay tarihinde (-1;+1) aralığında %1 hata payıyla %-10,29 oranında CAR tespit edilmiştir. İlgili olay derecelendirme duyurularından bağımsız gelişmelerden etkilendiği için kirlenmiş olay olarak kabul edilmiştir.

2008 sonrası dönem not artışına ait anlamlı CAR değerleri Tablo 8'de sunulmuştur.

Tablo 8. 2008 Sonrası Dönemde Gerçekleşen Not Artışına Ait CAR Değerleri

Ülke	Olay Penceresi	Olay	Olay Tarihi	CAR
Türkiye	(-1;+1)	Not Artışı	03.12.2009	0,0732***
Türkiye	(-5;+5)	Not Artışı	03.12.2009	0,0725*
Türkiye	(-1;+1)	Not Artışı	20.06.2012	0,0348*
Türkiye	(-15;+15)	Not Artışı	20.06.2012	0,0979*
Rusya	(-15;+15)	Not Artışı	16.07.2008	-0,1594*
Rusya	(-1;+1)	Not Artışı	23.02.2018	0,0237**

*: %10 Hata oranında anlamlı ***: %1 Hata oranında anlamlı
**: %5 Hata oranında anlamlı

Tablo 8'deki CAR değerleri incelendiğinde, Türkiye'de gerçekleşen 03.12.2009 tarihli olayda (-1;+1) aralığında %1 hata payıyla %7,32 oranında CAR tespit edilmiştir. Aynı olay tarihinde (-5;+5) aralığında %10 hata payıyla %7,25'lik bir kümülatif anormal getiri meydana geldiği görülmektedir.

20.06.2012 tarihli olayda (-10;+10) aralığında %10 hata payıyla %10,18 oranında kümülatif anormal getiri tespit edilmiştir. Aynı olay tarihinde (-15;+15) aralığında gerçekleşen kümülatif anormal getiri %9,79 olarak bulunmuştur.

Brezilya, Hindistan, Çin ve G.Afrika piyasaları için anlamlı CAR değerleri tespit edilememiştir.

Rusya için 16.07.2008 tarihli olayda (-15;+15) aralığında negatif yönde CAR bulgulanmıştır. İlgili olay derecelendirme duyurularından bağımsız gelişmelerden etkilendiği için kirlenmiş olay olarak kabul edilmiştir. 23.02.2018 tarihinde Rusya'da gerçekleşen bir diğer not artış olayı ise (-1;+1) aralığında %5 hata payıyla %2,37 oranında kümülatif anormal getiriye sebep olmuştur.

2008 sonrası dönemde gerçekleşen not azalışına ait CAR değerleri Tablo 9'da sunulmuştur.

Tablo 9. 2008 Sonrası Dönemde Gerçekleşen Not Azalışına Ait CAR Değerleri

Brezilya	(-5;+5)	Not Düşüşü	24.03.2014	0,0844**
Brezilya	(-10;+10)	Not Düşüşü	24.03.2014	-0,1158**
Brezilya	(-15;+15)	Not Düşüşü	17.02.2016	0,1691**
Çin	(-15;+15)	Not Düşüşü	24.05.2017	0,0651*

*: %10 Hata oranında anlamlı ***: %1 Hata oranında anlamlı
**: %5 Hata oranında anlamlı

Tablo 9'daki CAR değerleri incelendiğinde 24.03.2014 tarihli olayda (-10;+10) aralığında %5 hata payıyla -%11,58 oranında kümülatif anormal getiri tespit edilmiştir. Negatif bir olayla aynı yönlü gerçekleşen bir getiri olmasına

rağmen (-5;+5) aralığında Brezilya'da %5 hata payıyla %8,44 oranında kümülatif anormal getirinin meydana geldiği tespit edilmiştir. Bu not düşürme duyurusunun piyasa üzerinde olumsuz etkiye sebep olması beklenirken pozitif getirinin tespit edilmesi, piyasanın başka bir olaydan etkilenmesi ihtimalini akla getirmiştir. Yapılan araştırmalar sonucunda 2014 Dünya kupasının Brezilya'da oynanacak olmasının ekonomiye olumlu yansıdığı tespit edilmiştir. Bahsi geçen bu getirinin, ilgili gelişmeden kaynaklanabileceği düşünülmektedir. 17.02.2016 tarihli olayda (-15;+15) aralığında %16,91 oranında kümülatif anormal getiri tespit edilmiştir. Yapılan araştırmalar sonucunda bu getirinin Brezilya'nın terörle mücadelede büyük gelişme kaydettiği ve aynı zamanda ekonomik açıdan gelişmekte olan ülkeler arasında ihracat performansı ve doğal kaynakların doğru kullanımı konularında kamuoyundan olumlu tepkiler aldığı tespit edilmiştir. Bahsi geçen bu olayların CAR üzerinde etkisinin olabileceği düşünülmektedir. Son olarak Çin'de meydana gelen 24.05.2017 tarihli olayda, (-15;+15) aralığında %6,51 kümülatif anormal getiri tespit edilmiştir.

Tüm derecelendirme not duyurularına ait AAR değerleri Tablo 10'da verilmiştir.

Tablo 10. 2008 Öncesi ve 2008 Sonrası Dönem AAR Değerleri

Gün	2008 Öncesi	2008 Sonrası	
	Not Artış	Not Artış	Not Azalış
AAR(-13)		0,006**	
AAR(-12)		-0,0039*	
AAR(-10)		-0,0055*	
AAR (-7)			0,0029*
AAR (-4)		0,0035**	
AAR (3)		-0,0064**	0,007**
AAR (4)	-0,0079***		
AAR (5)	0,0061**		
AAR (7)		-0,009*	
AAR(11)			0,0093*
AAR(13)	0,0053**		

*: %10 Hata oranında anlamlı ***: %1 Hata oranında anlamlı
 **: %5 Hata oranında anlamlı

Tablo 10 incelendiğinde 2008 öncesi not artışına ait olay günü öncesinde anlamlı AAR tespit edilememiştir. (t+4). günde en düşük seviyeye gelen %-0,79 ortalama anormal getiri %1 hata payıyla anlamlıdır. AAR, (t+5). günde ise en yüksek seviye olarak %0,61 oranında %5 hata payıyla anlamlıdır. AAR, (t+13). günde %5 hata payıyla %0,53 olarak tespit edilmiştir.

2008 sonrası dönemde gerçekleşen not artışı olaylarına ait AAR değerlerinin incelenmesi sonucunda (t-13). günde gerçekleşen %0,6 oranında AAR, %5 hata payıyla anlamlıdır. (t-12). günde gerçekleşen AAR değeri %-0,39 oranında %10 hata payıyla anlamlıdır. (t-10). günde %-0,55 oranındaki AAR %10 hata payıyla anlamlıdır. Olay öncesi son anlamlı getiri olan (t-4). günde %0,35 değeri %5 hata payıyla anlamlıdır. Olaydan sonra tespit edilen anlamlı AAR değerleri ise (t+3). günde %5 hata payıyla %-0,64, (t+7). günde %10 hata payıyla %-0,09 oranındadır. Elde edilen bulgular, 2008 krizi sonrası olumlu yönde gerçekleşen ülke kredi derecelendirme not duyurularının olay tarihinden önce T-BRICS ülkeleri üzerine etkisinin (t-4). günde yansıdığını göstermektedir.

2008 sonrası dönemde gerçekleşen not artışı olaylarında ortalama anormal getirilerin incelenmesi sonucunda olay öncesinde ve sonrasında istatistiksel olarak anlamlı negatif AAR rastlanılmamıştır. (t-7). günde %0,29 oranında %10 hata payıyla anlamlı ortalama anormal getiri tespit edilmiştir. Olay tarihinden sonra (t+3). günde %5 hata payıyla %0,07 oranında, (t+11). günde % 10 hata payıyla %0,93 oranında AAR tespit edilmiştir.

Kümülatif ortalama anormal getiri (CAAR) değerleri tüm ülkelerin birlikte değerlendirildiği en genel analiz yöntemidir. Bu değerler Tablo 11’de sunulmuştur.

Tablo 11. 2008 Öncesi ve Sonrası Döneme Ait CAAR Değerleri

Olay Penceresi Olay	(-1;+1)	(-5;+5)	(-10;+10)	(-15;+15)
	CAAR	CAAR	CAAR	CAAR
2008 Öncesi Not Artışı	-0,0046	-0,0021	-0,0125	-0,0093
2008 Sonrası Not Artış	0,0112	0,0091	-0,0117	-0,0007
2008 Sonrası Not Düşüş	-0,0033	0,0003	0,0145	0,0226*

*: %10 Hata oranında anlamlı

Tablo 11 incelendiğinde 2008 sonrası dönemde gerçekleşen not düşüşlerinde (-15; +15) aralığında anlamlı CAAR rastlanmaktadır. Özellikle olay günü çevresini daha yakından kapsayan (-1, +1) ve (-5, +5) olay pencereleri ile 2008 öncesi ve sonrası meydana gelen not artışlarında anlamlı herhangi bir CAAR rastlanmamıştır. Bu durum T-BRICS ülkelerinin benzer olaylar karşısında genelleme yapılabilecek benzer tepkiler vermediğini göstermektedir.

SONUÇ

Bu çalışmada Moody’s, S&P ve Fitch derecelendirme kuruluşları tarafından 2004-2019 yılları arasında T-BRICS ülkeleri hakkında yapmış oldukları derecelendirme not açıklamalarının hisse senedi piyasalarını etkileyip etkilemediği araştırılmıştır. Yapılan analiz sonucunda olay günleri, olayın türüne göre gerçekleşen anormal getiriler tespit edilmiştir. Bu durum derecelendirme not duyurularının hisse senedi piyasalarında yeni bir bilgi değeri sunduğunun göstergesidir. Analiz sonucunda 2008 öncesi dönemde Türkiye’de, 2008 sonrası dönemde Türkiye, Brezilya ve G.Afrika’da olay günlerinde açıklamanın türüne göre negatif ya da pozitif anormal getiri tespit edilmiştir. Bu bulgular Goh & Louis (1993) çalışmalarına göre farklılık göstermektedir.

2008 sonrası dönemde not azalış duyurularının incelendiğinde, bu duyuruların Brezilya’da pozitif anormal getirilere neden olduğu tespit edilmiştir. Bu bulgular Ferreira & Gama (2007) ile Alsakka ve Gwilym (2012) bulgularıyla aynı yönde olup, coğrafi mesafenin ülkelerin aynı tür olaylara farklı tepkiler verebilmesine neden olabileceği şeklinde yorumlanmıştır.

2008 sonrası dönemde not artış duyurularının, olay tarihinden önce tüm ülke piyasalarında istatistiksel olarak anlamlı anormal getirilere yol açtığı tespit edilmiştir. Bu sonuçlar, çalışmalarında sadece not azalışlarının anormal getirilere neden olduğunu, not artışlarının anlamlı etkisinin bulunmadığını tespit eden Griffin ve Sanvicente (1982), Brooks vd. (2004) ve Bheenick (2004)’e göre

farklılık göstermektedir. 2008 sonrası dönemde not artış duyurularının bazı ülkelerde negatif anormal getirilere yol açmasının nedeni Mortgage krizi sonrası gelişmekte olan ülke piyasalarında görülen dış şoklara karşı kırılabilirlik ve sıçrama etkilerinden kaynaklanabileceği düşünülmektedir.

Hindistan ve Çin hisse senedi piyasalarında, 2008 sonrası dönemde gerçekleşen not düşüş olaylarına ait herhangi bir anlamlı anormal getiri tespit edilememiştir. Dolayısıyla bu durum, not düşüş olaylarında ilgili piyasaların etkin özellikte olduğu şeklinde yorumlanabilir. Elde edilen bu bulgular Yıldırım, Yıldız ve Aydemir (2018) ile aynı yönde olup, derecelendirme notlarının tüm hisse senedi piyasalarını etkilemediği sonucuna ulaşılmıştır.

Araştırma sonucunda bazı ülkelerde not açıklamaları öncesinde duyurunun yönüyle aynı yönde anormal getirilerin gerçekleştiği tespit edilmiştir. Elde edilen bulgular Hooper, Hume ve Kim (2008) tarafından gerçekleştirilen çalışmayla aynı yönlü olup derecelendirme not açıklamalarından önce ilgili piyasalarda bilgi sızıntısının var olduğu, derecelendirme duyurularının bazı ülkelerin hisse senedi piyasalarında bilgi değerinin olduğu ve piyasaların yarı etkin özellikte olmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Bu sonuçtan hareketle H0 hipotezi reddedilmiştir.

AAR değerleri incelendiğinde Paterson ve Gauthier (2013)'in aksine, 2008 öncesi dönem not artışlarında (t+4), (t+5), (t+13) günlerinde, 2008 sonrası dönem not düşüşlerinde (t-7), (t+3), (t+11) günlerinde, 2008 sonrası dönem not artış olaylarında ise (t-13), (t-12), (t-10), (t-4), (t+3) ve (t+7) günlerinde istatistiki olarak anlamlı ortalama anormal getirilere yol açtığı tespit edilmiştir.

CAAR değerleri incelendiğinde ise (-15;+15) olay penceresinde sadece 2008 sonrası not düşüş olaylarına T-BRICS ülkelerinin benzer yönde tepki verdiği diğer tüm olay pencereleri ve olay türlerinde ilgili ülkelerin benzer olaylar karşısında genelleme yapılabilecek benzer tepkiler vermediği tespit edilmiştir.

Bu çalışmada KDK'lar tarafından yayınlanan ülke derecelendirme not duyurularının T-BRICS hisse senedi piyasaları üzerine etkisi günlük borsa kapanış değerleriyle incelenmiştir. Derecelendirme not duyurularının hisse senedi piyasaları üzerine etkisinin değerlendirilmesinde olay penceresinin daha kısa bir süreyi (saat, dakika) kapsamasının da literatüre katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

KAYNAKÇA

- Alexander, C. (2001). *Market Models: A Guide to Financial Data Analysis*. Chichester: John Wiley & Sons Ltd.
- Alexander, C., & Thillainathan, R. (1995). The Asian connections. *Emerging Markets Investor*, 2(6), 42-46.
- Alsakka, R., & Gwilym, O. a. (2012). Foreign exchange market reactions to sovereign credit news. *Journal of International Money and Finance*, 845-864.
- Ashley, J. W. (1962). Stock Prices and Changes in Earnings and Dividends: Some Empirical Results. *Journal of Political Economy*, 70(1), 82-85.
- Ball, R., & Brown, P. (1968). An Empirical Evaluation of Accounting Income Numbers. *Journal Accounting Research*, 6(2), 159-178.
- Barker, C. A. (1956). Effective Stock Splits. *Harvard Business Review*, 101-106.
- Barker, C. A. (1957). Stock Splits in a Bull Market. *Harvard Business Review*, 35(3), 72-79.
- Barker, C. A. (1958). Evaluation of Stock Dividends. *Harvard Business Review*, 36(4), 99-114.

- Bheennick, E. B. (2004). Rating timing differences between the two leading agencies: Standard and Poor's and Moody's. *Emerging Markets Review*, 5(3), 361-378.
- Binder, J. (1998). The Event Study Methodology Since 1969. *Review of Quantitative Finance and Accounting*, 11(2), 111-137.
- Brooks, R., Faff, R. W., Hillier, D., & Hillier, J. (2004). The national market impact of sovereign rating changes. *Journal of Banking & Finance*(28), 233-250.
- Brown, S. J., & Warner, J. B. (1985). Using Daily Stock Returns. *Journal of Financial Economics*, 3-31.
- Campbell, C. J., Cowan, A. R. ve Salotti, V. (2010). Multi-country event-study methods. *Journal of Banking & Finance*, 34(12), 3078-3090.
- Cartony, F. (1999). The Siskel and Ebert of financial markets: Two thumbs down for the credit rating agencies. *Washington University Law Quarterly*, 77, 619-712.
- Chung, P. J., & Liu, D. J. (1994). Common stochastic trends in Pacific rim stock markets. *Quarterly Review of Economics and Finance*, 34(3), 241-259.
- Clay, J. D. (1933). Characteristics and Procedure of Common Stock Split-Ups. *Harvard Business Review*(11), 316-26.
- Click, R., & Plummer, M. (2005). Stock market integration in ASEAN after the Asian financial crisis. *Journal of Asian Economics*, 16(1), 5-28.
- Committee on Banking, Housing, and Urban Affairs United States Senate. (2008, Nisan 22). Turmoil in U.S. Credit Markets: The Role of Credit Rating Agencies. Washington.
- Correa, R., Lee, K. H., Sapriza, H., & Suarez, G. (2014). Sovereign credit risk, banks' government support, and bank stock returns around the world. *Journal of Money, Credit and Banking*(46), 93-121.
- Coşkun, Y. (2018). Event Study Investigation: The Impact of Credit Rating on Index Returns. *Journal of Current Researches on Business and Economics*, 8(2), 31-52.
- Dickev, I. D., & Piotroski, J. D. (2002). The Long-Run Stock Returns Following Bond Ratings Changes. *The Journal of Finance*(56), 173-203.
- Dyckman, T., Philbrick, D., & Stephan, J. (1984). A Comparison of Event Study Methodologies Using Daily Stock Returns: A Simulation Approach. *Journal of Accounting Research*, 22, 1-30.
- Ederington, L. H., Yawitz, J. B., & Roberts, B. E. (1987). The Informal Content of Bond Ratings. *Journal of Financial Research*, 10(3), 211-226.
- Eugene Fama vd. (1969). The Adjustment of Stock Prices to New Information. *International Economic Review*, 10(1), 1-21.
- Ferreira, M. A., & Gama, P. M. (2007). Does sovereign debt ratings news spill over to international stock markets? *Journal of Banking & Finance*, 3162-3182.
- Geyikçi, U. B., & Karğın, M. (2014). Reel Sektör Firmalarına Yönelik Kredi Derecelendirme Model Önerisi. *Yönetim ve Ekonomi*, 21(1), 323-343.
- Goh, C. J., & Louis, H. E. (1993). Is a Bond Rating Downgrade Bad News, Good News or No News for Stockholders. *The Journal of Finance*, 48(5), 2001-2008.
- Griffin, P. A., & Sanvicente, A. Z. (1982). Common Stock Returns and Rating Changes: A Methodological Comparison. *The Journal of Finance*, 31(1), 103-119.
- Hooper, V., Hume, T., & Kim, S.-J. (2008). Sovereign rating changes—Do they provide new information for stock markets? *Economic Systems*(32), 142-166.
- Hunt, J. P. (2009). Credit Rating Agencies and the Worldwide Credit Crisis: The Limits of reputation, the Insufficiency of Reform, and a Proposal for Improvement. *Columbia Business Law Review*, 1-74.
- Kaminsky, G., & Schmukler, S. L. (2002). Emerging Market Instability: Do Sovereign Ratings Affect Country Risk and Stock Returns? *World Bank Economic Review*, 16(2), 171-195.
- Kasa, K. (1992). Common stochastic trends in international stock markets. *Journal of Monetary Economics*, 29(1), 95-124.
- Kenjegaliev, A., Duygun, M., & Mamedshakhova, D. (2016). Do rating grades convey important information: German evidence? *Economic Modelling*, 334-344.

- Klimavičienė, A. (2011). Sovereign Credit Rating Announcements and Baltic Stock Markets. *Organizations and Markets in Emerging Economies*, 2(1(3)), 51-62.
- Kocabıyık, T., & Altunay, M. A. (2008). Artan Rekabet Ortamında KOBİ'lerin Sorunları ve Buna İlişkin Bir Araştırma. *Marmara Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 25(2), 743-761.
- Korkmaz, T., Yaman, S., & Metin, S. (2017). Ülke Kredi Notlarının Pay Getirileri Üzerindeki Etkileri: BİST 30 Endeksi Üzerinde Bir Event Study Analizi. *Sosyal Bilimler Metinleri*, 171-187.
- Kothari, S. P., & Warner, J. B. (2004). *Econometrics of Event Studies*. Hollanda: Handbook of Corporate Finance.
- Kräussl, R. (2000). *Sovereign Credit Ratings and Their Impact on Recent Financial Crises*. Frankfurt: Center For Financial Studies.
- Liu, P., & Thakor, A. V. (1984). Interest Yields, Credit Ratings, and Economic Characteristics of State Bonds: An Empirical Analysis: Note. *Journal of Money, Credit and Banking*, 344-351.
- Mackinlay, A. C. (1997). Event Studies in Economics and Finance. *Journal of Economic Literature*, 35, 13-39.
- Martell, R. (2005). The Effect of Sovereign Credit Rating Changes on Emerging Stock Markets. *SSRN Electronic Journal*.
- Myers, J. H., & Bakay, J. A. (1948). Influence of Stock Split-Ups on Market Price. *Harvard Business Review*, 251-255.
- Park, N. K. (2004). A Guide to Using Event Study Methods in Multi-Country Settings. *Strategic Management Journal*, 25(7), 655-668.
- Ovalı, M. (2019). Ülke Kredi Derecelendirmesi Ve Borsa Endeksleri Üzerine Etkisi: T-BRICS Ülkeleri Örneği, *Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi*, Süleyman Demirel Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, ISPARTA.
- Ovalı, M., Kocabıyık, T., & Geyikçi U.B. (2019). Kredi Derecelendirme ve Borsa İlişkisi. Konya: Eğitim Yayınevi.
- Paterson, A., & Gauthier, D. (2013). Stock Market Impact of Sovereign Credit Rating Announcements: The Case of GIPS and BRIC countries during the European Sovereign Debt Crisis of 2009-2013. Stockholm, İsveç.
- Pinches, G. E., & Singleton, J. C. (1978). The Adjustment of Stock Prices to Bond Rating Changes. *The Journal of Finance*, 29-44.
- Pirgaip, B. (2017). Derecelendirme Notu Değişikliklerinin Borsa İstanbul(BIST) Pay Piyasası'na Etkileri. *Ege Akademik Bakış*, 17(3), 351-368.
- Pukthuanthong-Le, K., Eayan, F. A., & Rose, L. C. (2007). Equity and debt market responses to sovereign credit ratings announcement. *Global Finance Journal*(18), 47-83.
- Reisen, H., & von Maltzan, J. (1998, March/April). Sovereign Credit Ratings, Emerging Market Risk and Financial Market Volatility. *Intereconomics*, 73-82.
- SEC. (2003). *Report on the Role and Function of Credit Rating Agencies in the Operation of the Securities Markets*. U.S Securities and Exchange Commission.
- SPK. (2017, 07 12). Sermaye Piyasasında Derecelendirme Faaliyeti ve Derecelendirme Kuruluşlarına İlişkin Esaslar Tebliği. SPK.
- Subaşı, F. O. (2008). The Effect of Sovereign Rating Changes on Stock Returns and Exchange Rates. *International Research Journal of Finance and Economics*(20), 46-54.
- Tan, T. A. (2012). Stock Market Integration: Case of the Philippines. *Philippine Management Review*, 19, 75-90.
- Wilson, D., & Purushothaman, R. (2003). *Dreaming with BRICs: The Path to 2050*. New York: Goldman Sachs.
- Yıldırım, H. H., Yıldız, C., & Aydemir, Ö. (2018). Kredi Derecelendirme Kuruluşlarından S&P, Moody's ve Fitch'in Türkiye için Yapmış Oldukları Not Açıklamalarının Hisse Senedi Endeksleri Üzerine Etkisi: Borsa İstanbul Örneği 2012-2016. *Maliye ve Finans Yazıları*, 9-30.

SUMMARY

In recent years, globalization has led to an increase in the number of financial instruments and complexity in financial markets. Consequently, serious problems have been encountered in terms of finding funding sources and making investment decisions, which have become more and more difficult to achieve their goals for those seeking and offering funds. At this point, both supplier and demander of funds turned to Credit Rating Agencies (CRA) in order to eliminate the problem of asymmetric information and to gain investor confidence. Credit rating is seen as a source of information that facilitates the decision-making process between the fund seekers and the fund offerers.

With the great development of technology, financial markets gain momentum with globalization and global competition increases day by day and so increasing the role of credit ratings in the markets. CRA has ability to continuously monitor institutions that enable to access specific information about issuers of debt instruments. Therefore these organizations have more information advantage than market participants. Because of these characteristics, CRA are organizations with significant impacts on the market. These effects emerge with rapid changes in investors' decisions especially if the rating announcement for a firm or country includes a change in the rating outlook.

The purpose of this study is to determine whether the grade change announcements published by rating agencies have an effect on stock market indices. For this purpose, it will be tried to determine whether the stock market indices belonging to T-BRICS countries are affected by the rating change announcements. The importance of the study emerges from that point, it is important to measure effectiveness of T-BRICS countries' stock markets due to their position in the global economy, population structures, surface areas and the potential to become one of the world's leading economies in the future. The confidence of T-BRICS countries' equity markets towards investors and foreign direct investments will facilitate ease of access to capital and have a very positive impact on acquisition costs.

In this study, sovereign ratings given by S&P, Moody's and Fitch for T-BRICS countries and the effects of the changes in these grades on the stock markets of the related 6 countries have been examined with the event study method. The period of analysis is determined as 2004-2019. This analysis period is divided into pre-2008 period (2004-2008) and post-2008 period (2008-2019). Countries and stock markets Turkey (BIST 100), Brazil (BOVESPA), Russia (IMPEX), India (NIFTY 50), China (SHANGHAI COMPOSITE) and South Africa (FTSE / JSE All Share) have been determined in research. The CRAs may report different views and grades within a short period of time. This may lead to deviations in abnormal returns to be measured by the event study method used in the study. For the countries examined in the study, it has found that the CRAs made similar announcement ratings in a short period of time. In order to prevent deviations in abnormal returns, the analysis has taken care that at least five months between the rating announcements of all three rating agencies. Due to this

limitation of the study, no announcement regarding the downgrade in the pre-2008 period has been identified.

As a result of the analysis, it has been found that negative (positive) event in the same direction of negative (positive) abnormal return in the stock markets of Turkey, Brazil and South Africa. When the downgrade announcements were examined in the post-2008 period, it was found that these announcements caused positive abnormal returns in Brazil and this result is interpreted that geographical distance could cause countries to react differently to the same kind of events. It is believed that the post-2008 upgrades are causing negative abnormal returns in some countries because of the fragility and jump effects of external shocks in emerging market markets after the Mortgage crisis. It is concluded that there are leakage of information in the relevant markets because of detect abnormal returns in the same direction the announcement before event date. It is concluded that rating announcements have information value in countries' stock markets and markets are not effective in semi-active market form. In addition, it has been found that rating announcements lead to statistically significant AAR, CAR and CAAR returns.

Politik Kutuplaşma ve Gelirin Kişisel Dağılımı

Sacit Hadi AKDEDE*

Nazlı KEYİFLİ**

ÖZ

Bu çalışmada, politik kutuplaşmanın belirleyicileri ampirik olarak incelenmektedir. Devletin ekonomik büyüklüğü ve gelir dağılımı ve diğer kontrol değişkenleri bağımsız değişkenleri oluşturmaktadır. İstatistiksel analiz olarak EKK ve 2EKK yöntemleri kullanılmıştır. Çalışma kapsamına 61 ülke dahildir ve 1990 ile 2015 arasındaki zaman aralığı kullanılmıştır. Regresyon analizi sonuçları, gelir eşitsizliğinin artmasının politik kutuplaşmayı arttırdığını gösteriyor. Politik kutuplaşma, Dünya Değerler Araştırması'ndan (WVS) elde edilmiştir. Söz konusu değişken "government responsibility" sorusuna verilen yanıtların standart sapması olarak ölçülür. Ek olarak, bizim ampirik sonuçlarımız hükümet büyüklüğünün artmasının politik kutuplaşmayı azalttığına işaret ediyor. Çalışma bu bulguların bağlantılarını açıklamaktadır.

Anahtar Kelimeler: Politik Kutuplaşma, Kamu Büyüklüğü, Gelir Dağılımı
JEL Sınıflandırması: H50, P16,D31

Political Polarization, Income Inequality and Government

ABSTRACT

This paper empirically investigates the determinants of political polarization. Size of government and income distribution are the main independent variables along with other controlling variables. The statistical analysis uses OLS and 2SLS methodologies. The sample of countries includes 61 countries and time period spans between 1990 and 2015. Results of regressions analysis indicate that increased income inequality increases political polarization. Political polarization is derived from World Values Survey (WVS). It is measured as standard deviation of responses to the question "what is role for government". In addition, results of our empirical analysis indicates that increased government size reduces the political polarization. The paper explains the links for these findings.

Key Words: Political Polarization, Size of Government, Income Inequality

JEL Classification: H50, P16,D31

GİRİŞ

Son yıllarda ekonomi ve siyaset bilimlerinde politik kutuplaşmanın, hükümetler ve yasama organlarında siyasi karar alma süreçlerini etkileyebilmesinden dolayı önemli politik sonuçlar doğurduğu görülmektedir (Lindqvist ve Östling, 2010: 543; Campante ve Hojman, 2013: 91). Örneğin, politik kutuplaşmanın ekonomik performansı, maliye politikasını (Lindqvist ve Östling, 2010), yasama verimliliğini (Hacker, 2004), gelir eşitsizliğini (McCarty vd., 2006; Meltzer & Richard 1981) ve ekonomik kalkınmayı (Frye, 2002) önemli ölçüde etkilediği görülmektedir. Ayrıca, politik kutuplaşma, bir toplumdaki ekonomik gelişmişlik seviyesine bağlı olmanın yanında, politik

* Prof. Dr. İzmir Bakırçay Üniversitesi, İİBF, İktisat, İktisat Teorisi, sacithadi.akdede@bakircay.edu.tr

**Dr. Öğr.Üyesi, Gümüşhane Üniversitesi, İİBF, Maliye, Bütçe ve Mali Planlama, nazlikeyifli@gumushane.edu.tr

(Makale Gönderim Tarihi: 13.11.2019 / Yayına Kabul Tarihi:14.07.2020)

Doi Number: 10.18657/yonveek.646569

Makale Türü: Araştırma Makalesi

konulardaki tutumların farklılık derecesini de yansıtmaktadır (Grechyna, 2016: 10).

Politik kutuplaşma, gelişmiş ve gelişmekte olan pek çok ülkede toplumsal ve siyasi huzursuzluk ile yakından ilişkilidir (Montalvo ve Reynal-Querol, 2005:301). Dolayısıyla, devlet maliye politikası araçlarını kullanarak toplumdaki sürtüşmeleri en aza indirmeyi başarabilir (Lindqvist ve Östling, 2010: 543). Örneğin, hükümetler, gelirlerinin önemli bir bölümünü eğitim, sağlık ya da altyapı gibi kamu malları üzerine harcayarak toplumun politikacılara karşı olumsuz tutumunu ve politik kutuplaşmayı azaltabilir (Grechyna, 2016: 11).

Öte yandan, politik kutuplaşmanın, koalisyon hükümetlerinde ya da çok partili yasama organlarında, yoksul, etnik olarak ayrılmış, güven düzeyinin düşük, gelir eşitsizliğinin yüksek olduğu ülkelerde daha üst düzeye tırmandığı görülmektedir (Lindqvist ve Östling, 2010; Grechyna, 2016). Kutuplaşmanın yüksek olduğu ülkelere kutuplaşmanın az olduğu ülkelere kıyasla bütçe açıkları biraz daha fazladır ve ekonomik eşitsizlik oldukça büyüktür (Alt ve Lassen, 2006: 541). Ayrıca, politik kutuplaşma sadece kutuplaşmış siyasete değil, liberal ve muhafazakârların gittikçe birbirinden uzaklaştığı bölünmüş bir topluma da işaret eder (Piereson, 2015). Bu anlatılanlar çerçevesinde, ampirik araştırmalar kutuplaşmanın (siyasi ve sosyal) genel itibarıyla hükümet politikaları üzerinde olumsuz etkileri olduğunu vurgulamaktadır (Testa, 2012: 1104). Ancak, bazı demokratik ülkelerdeki kutuplaşma, önemli faydalar sağlayabilmektedir. Bu durum, ülkelerin uyguladıkları kurumsal düzenlemelere bağlı olarak kutuplaşmayı verimli bir şekilde ele almaya izin vermektedir (Alesina ve La Ferrara, 2005: 774).

Politik kutuplaşmanın genel olarak toplumsal huzursuzluğun varlığıyla ve siyasi ve sosyal alanda yaşanan çatışmalarla bağlantılı olmasının (Estaban ve Ray, 2011: 1345) yanı sıra ekonomi literatüründe kabul görmüş bir tanımı bulunmamaktadır (Akdede, 2012: 20). Kutuplaşma kavramı genel itibarıyla toplumdaki bireylerin, nüfusun bazı özelliklerine göre kümeler halinde gruplanabileceğini ifade etmektedir. Yani, kutuplaşma en az iki grubun varlığını ifade eder. Dolayısıyla, gruplar içinde eşitsizlik azaldığında ya da gruplar arasında arttığında kutuplaşma artar. Böyle bir durumda, her kümenin mensubu nitelik bakımından benzerdir ancak farklı kümelerin benzer olmayan niteliklere sahip üyelerden oluştuğunu varsaydığımızda toplumun kutuplaşmış olduğunu söyleyebiliriz. Toplumdaki bireyleri belli kümeler halinde gruplandırın özellikler, gelir ve servet olabileceği gibi siyasi ideoloji de olabilmektedir. Söz konusu gruplanmalarda her bir grubun kendi içinde yüksek düzeyde homojenliğe sahip olması ve gruplar arasında ise yüksek düzeyde bir heterojenlik bulunması gerekmektedir (Estaban ve Ray, 1994: 819-824). Esasen kutuplaşma, kümelenmelerin ya da grupların oluşumu olarak da görülebilir (Akdede, 2012: 21).

Literatüre bakıldığında kutuplaşmanın farklı şekillerde ele alınabileceği ve oluşturulan endekslerin ortaya konulan faktörlere de bağlı olduğu

görülmektedir. Bu bağlamda, politik kutuplaşmanın ölçümü konusunda alternatif yöntemler ortaya çıkmıştır (Bkz. Esteban ve Ray, 1994; Duclos vd.,2004; Lindqvist ve Östling, 2010; Grechyna, 2016). Bu çalışmada politik kutuplaşmayı hesaplamak için Lindqvist ve Östling (2010) ve Grechyna, (2016) çalışmalarında yararlandıkları seçmenlerin kendi iradeleri doğrultusunda bildirdiği siyasi tercihlere dayanan ölçüm değeri kullanılmıştır. Bu, Dünya Değerler Anketi (WVS) veri tabanında bulunan “government responsibility” anket sorusunun standart sapmasıyla hesaplanan ölçüm değeridir. WVS, beş yılda bir dönemler (waves) halinde gerçekleştirilen ve ulusal olarak temsil edilen anket sorularından oluşur ve ülke başına yaklaşık 1.000 kişiyle yapılan yüz yüze görüşmelere dayanılarak ulaşılan cevapları içerir.

Şüphesiz, kutuplaşmanın analizi ekonomik ve politik bir öneme sahiptir. Kutuplaşmış bir sistemin ekonomik nedenlerini anlamak, politika yapıcılara eşitsizlikleri azaltmak adına uygulayabilecekleri politikalar konusunda yol gösterici olabilmektedir (Azomahou ve Diene, 2012). Bu nedenle, çalışmada politik kutuplaşmanın belirleyicileri ortaya konulmaya çalışılmıştır. Çalışma, giriş ve sonuç bölümleri dâhil beş bölümden oluşmaktadır. Bu doğrultuda, çalışmada ilk olarak politik kutuplaşmanın belirleyicileri ele alınmış ardından konuya ilişkin literatüre yer verilmiş ve sonrasında ampirik uygulamaya geçilmiştir. Söz konusu bölümde kullanılan veri seti, model, yöntem ve ampirik bulgular yer almaktadır. Sonuç ve ampirik bulguların değerlendirilmesi ile çalışma son bulmaktadır.

I.POLİTİK KUTUPLAŞMA VE BELİRLEYİCİLERİ

Bir ülkede yer alan farklı etnik, dini ve kültürel anlayışlardan beslenen politik kutuplaşma farklı siyasi tercihleri ortaya çıkarabilmektedir. Özellikle, son zamanlarda ekonomi ve siyaset bilimindeki ampirik araştırmalar, çeşitli kutuplaşma şekillerinin devletlerin kendi içinde ve birbirleri arasında şiddetli çatışma riskini arttırdığını göstermektedir (Azomahou ve Diene, 2012:422). Bu bağlamda, sosyo-tarihsel ve ekonomik bir olgu olan politik kutuplaşmanın potansiyel belirleyicilerini ortaya koymak politika yapıcılar ve kamusal karar alıcılar için önem taşımaktadır. Aşağıda politik kutuplaşmanın belirleyicileri açıklanmaya çalışılmıştır.

Gelir Eşitsizliği: Gelir dağılımı, toplumun sosyo-kültürel yapısından, nüfus artışından ve dağılımından etkilenen ekonomik bir olgudur (Çakır, 2002: 91). Politik kutuplaşma ve gelir eşitsizliği ise dağılımın farklı yönlerini vurgulasalar da yakından ilişkili kavramlardır. Örneğin, iki farklı gelir grubuna ayrılan bir örnekte, sadece bir grubun eşitsizliğinin azaltılması durumu daha büyük bir politik kutuplaşmaya neden olabilmektedir (Azomahou ve Diene, 2012:422). Bu durum, literatürde politik kutuplaşma ve gelir eşitsizliği ilişkisinde en sık tartışılan konulardan biri haline gelmiştir. Çalışmada, gelir eşitsizliğini ölçmek için yeniden dağıtım sonrası gini katsayısı kullanılmıştır.

Kişi Başı Gayri Safi Yurtiçi Hasıla (GSYİH) : Bu değişken bir ülkenin ekonomik gelişme düzeyini temsil etmektedir. Yani, ekonomik performansın en yaygın ölçüsü olan GSYİH aynı zaman da demokratik kurumların ortaya çıkmasını teşvik eden önemli bir faktördür (Londregan ve Poole, 1996:3). Bu

çalışmada, politik kutuplaşmanın kısmen de olsa bir ülkenin ekonomik koşullarına göre belirlenip belirlenmediği araştırılmak istenmiştir. GSYİH'nın politik kutuplaşmayı azaltması beklenmektedir.

Kamu Harcamaları: Kamu harcamalarının etkin bir iktisat politikası aracı olarak kullanılabilmesi devletin ekonomi alanındaki başarısını etkiler. Dolayısıyla, kamu harcamaları, toplumdaki politik tercihleri ve bu tercihlerin sonucunu da etkileyebilmektedir. Örneğin, hükümetler toplanan gelirin önemli bir payını eğitim, sağlık ve alt yapı gibi kamu mallarına harcayarak toplumdaki politikacılara yönelik olumsuz tutumu ve kutuplaşmayı azaltabilir (Grenhyna, 2016: 11). Dolayısıyla kamu kesiminin büyüklüğü birçok ekonomik değişkeni etkilediği kadar politik sürüşmeleri yani politik faktörleri de etkilemektedir (Lindqvist and Östling, 2010: 554). Çalışmada, kamu kesimi büyüklüğünü ölçmek için kamu tüketim harcamalarının GSYİH'ya oranı kullanılmıştır.

Sosyal Çeşitlilik : Bu değişken, bir çok ülkenin ve bölgenin politik ekonomisinin önemli belirleyicilerinden biridir ve davranışların politik meselelere dağılımını etkileyecek kültürel çeşitliliği açıklar (Alesina, vd., 2002: 156). Esteban ve Ray (2011), bir ülkede kutuplaşma ve eşitsizliğin belirleyicileri arasında söz konusu sosyal çeşitlilik değişkenini de kullanmışlardır. Ayrıca, Akdede (2010), dini çeşitliliğin daha yüksek bir demokratikleşmeye neden olduğunu öne sürmüştür. Bu çalışmada sosyal çeşitlilik için dini çeşitlilik kullanılmıştır.

Demokrasi Seviyesi : Demokratikleşme veya siyasi rejim değişikliği, politik süreç içerisinde çeşitli kurumsal değişikliklere sebep olduğundan kamu politikalarını büyük oranda etkileyebilmektedir (Profeta vd., 2013: 685; Kotera ve Okada, 2017: 145). Demokratik toplumlar politik tutumlarını ortaya koyma ve tartışma konusunda daha fazla özgürlüğe sahiptir. Böylelikle, demokrasiler, insanlara oy kullanma hakkı ile kamu politikaları konusundaki tercihlerini oylama ve ifade etme imkanı sunmaktadır (Profeta vd., 2013: 686). Çalışmada demokrasinin ölçüsü olarak, -10 ile +10 arasında değişen değerler alan Polity IV göstergesi kullanılmıştır. -10 demokrasi yok anlamına, +10 da yüksek seviyede demokrasi var anlamına gelmektedir.

Politik kutuplaşmaya sahip en düşük ilk 10 ve en yüksek ilk 10 ülke sıralaması Tablo 1'de sunulmuştur. Tabloda görüldüğü üzere, Pakistan, Irak, Ruanda ve İsveç gibi politik kutuplaşmanın düşük olduğu ülkelerde, insanların bireyci davranma eğilimlerinin azaldığı ve devlete daha fazla görev yüklediği varsayılmaktadır. Meksika, Türkiye ve Hindistan gibi ülkelerde ise politik kutuplaşmanın yüksek olduğu görülmektedir.

Tablo 1: En Düşük ve En Yüksek Politik Kutuplaşmaya Sahip Ülkeler

<i>En Düşük</i>	<i>Kutuplaşma</i>	<i>En Yüksek</i>	<i>Kutuplaşma</i>
Pakistan	1.92	Zimbabve	3.29
Irak	1.99	Kolombiya	3.3
Ruanda	2.08	Arjantin	3.35
İsveç	2.1	Romanya	3.42
Hollanda	2.12	Bangladeş	3.43
Gürcistan	2.15	Venezuela	3.46
Norveç	2.21	Brezilya	3.47
Fas	2.24	Güney Afrika	3.5
Mısır	2.24	Hindistan	3.52
Finlandiya	2.31	Türkiye	3.6
Estonya	2.32	Meksika	3.6

Kaynak: Dünya Değerler Anketi (WVS), wave2, wave3, wave3, wave4, wave5, wave5, wave6 verileriyle oluşturulmuştur.

II. LİTERATÜR

Yapılan literatür incelemesinde, kutuplaşma konusunu ampirik olarak araştıran az sayıda çalışma olduğu görülmektedir. Bunun temel nedeni, politik kutuplaşma değerinin istatistiksel olarak kolay ölçülemediği gerçeğidir. Bildiğimiz kadarıyla Türkiye özelinde politik kutuplaşmayı WVS verileri yardımıyla ölçen bir çalışma olmaması dolayısıyla, bu çalışmada var olan boşluğun doldurulması amaçlanmaktadır.

Kutuplaşma konusuna ilişkin çalışmalardan birkaçına değinecek olursak; Zhang ve Kanbur (2001), 1983-1995 dönemleri için Çin'nin 30 vilayeti üzerine yaptıkları çalışmada farklı kutuplaşma endeksleri kullanmalarına rağmen gelir dağılımında belirgin bir farklılaşma olmadığını tespit etmişlerdir.

Duclos vd. (2004), 1989-1997 dönemi için Lüksemburg Gelir Araştırması veri tabanından yararlanarak 21 ülkenin verilerini kullanarak gelir kutuplaşması ölçüsü oluşturmaya çalışmışlardır. Kutuplaşma ve eşitsizlik sıralamalarının çoğu zaman farklı olabileceği sonucuna ulaşmışlardır.

McCarty vd. (2003, 2006), 1952-2000 ve 1973-2004 dönemleri için Ulusal Seçim Çalışması (NES) verilerini kullanarak ABD eyaletleri üzerine yaptıkları çalışmalarında gelir eşitsizliği ve partizan politikalar arasındaki ilişkiyi ampirik olarak araştırmışlardır. Analiz sonucuna göre, hem seçmenleri hem de hükümette bulunan siyasi partileri gelir dağılımı eşitsizliğinin yüksek olduğu dönemlerde ideolojik olarak kutuplaştığı görülmüştür. Kısacası, eşitsizlik ve kutuplaşmanın paralel olarak arttığı sonucuna ulaşmışlardır.

Pontusson ve Rueda (2008), 1970'ler, 1980'ler ve 1990'lar dönemi için OECD ülkelerinin verilerini kullanarak gelir eşitsizliğinin parti politikaları üzerindeki etkisini araştırmışlardır. Sol partilerin sağ partilere göre yeniden dağıtımda daha fazla rol oynadığı sonucuna ulaşmışlardır.

Lindqvist ve Östling (2010), politik kutuplaşma ve devletin boyutu arasındaki ilişkiyi incelemişlerdir. Söz konusu çalışmada, 74 ülkenin 1995-2005 dönemine ait verilerinden yararlanarak politik kutuplaşma ve devletin boyutu

arasındaki ilişkiyi açıklamaya çalışmışlardır. Politik kutuplaşma ve devletin boyutu arasındaki ilişkinin demokratik ülkelerde ve eğer devletin boyutunun küçükse güçlü olduğu ancak antidemokratik ülkelerde ise bu ilişkinin olmadığını görmüşlerdir.

Garand (2010), 1972-2004 dönemine ait ABD eyaletlerinin verilerini kullanarak yaptığı çalışmada politik parti kutuplaşması ve gelir eşitsizliği arasındaki ilişkiyi panel veri yöntemi kullanarak araştırmıştır. Gelir dağılımı eşitsizliğinin yüksek olduğu eyaletlerde kutuplaşmanın yüksek olduğu sonucuna ulaşmıştır.

Rehm (2011), ABD'nin 1971-2002 dönemine ait verilerini kullanarak yaptığı çalışmada, ABD siyasetinde 1970'den bu yana partizancılığın artış nedenini araştırmıştır. Yazar, bireylerin partizan tercihlerinin yalnızca geleneksel olarak önerilen sosyo-ekonomik faktörler tarafından şekillendirilmediği, gelecekteki gelirin belirsizliğinin söz konusu tercihleri üzerinde güçlü bir faktör olduğu sonucuna ulaşmıştır. Ayrıca, elde edilen bir diğer sonuç da Amerikan seçmenlerinin gelir beklentilerinin Demokratlara sempati duymalarına yol açtığıdır.

Brown, vd. (2011), 125 ülke üzerine yaptıkları çalışmalarında 1996-2008 dönemi ele alınmış olup yolsuzluk ve ideolojik kutuplaşma arasındaki ilişki panel veri analizi yöntemiyle araştırılmıştır. Elde edilen sonuçlara göre ideolojik kutuplaşmanın yolsuzluğu tetiklediği öngörülmüştür.

Akdede (2012), 17 Avrupa ülkesi için 1980'ler, 1990'lar ve 2000'ler verilerini kullanarak ekonomik eşitsizlik ile politik kutuplaşma ve siyasi ayrışma arasındaki ilişkiyi ampirik olarak incelemiştir. Artan gelir eşitsizliğinin siyasi parti kutuplaşmasını arttırdığı ve siyasi ayrışmayı azalttığı ve siyasi parti kutuplaşmasının kişi başına düşen GSYİH ile azaldığı gösterilmiştir.

McCright, vd. (2014), ABD üzerine 1974-2012 dönemi için genel sosyal anket verilerini kullanarak mevcut hükümetlerin çevreyi korumaya yönelik harcamalarını incelemişlerdir. Çalışmada 1992'den bu yana çevre harcamalarına destek konusunda ideolojik kutuplaşmanın etkili olduğu görülmüştür. Dolayısıyla kutuplaşmadaki artışın çevre politikalarını çevre dostu davranışların yayılmasını engelleyeceği varsayılmaktadır.

Grechyna (2016), 66 ülkenin 1990-2013 dönemine ait verileri kullanarak politik kutuplaşmanın belirleyicilerini ampirik olarak araştırmıştır. İnsanlar arasındaki yüksek güven ve gelir dağılımı eşitsizliğinin azalması politik kutuplaşmayı azalttığı ve kamu harcamaları ve kişi başı GSYİH'nın politik kutuplaşmayı azaltan diğer önemli faktörler arasında olduğu sonucuna ulaşmıştır.

Literatür özeti bölümünde de görüldüğü gibi kimi çalışmalarda politik kutuplaşmanın nedenleri kimi çalışmalarda da sonuçları incelenmiştir. Bu çalışmada politik kutuplaşmayı etkileyen, belirleyen faktörler araştırılacaktır. Bundan sonraki bölümde istatistiksel analize yer verilecektir.

III. EKONOMETRİK METODOLOJİ VE BULGULAR

A. Veri Seti

Bu çalışmada, WVS veri tabanında yer alan 61¹ ülkenin 1990-2015 dönemine ait 5'er yıllık ortalama verileri kullanılarak politik kutuplaşmayı etkileyen faktörler ortaya konulmaya çalışılmıştır. Veri setinin 5'er yıllık oluşturulmasının nedeni politik kutuplaşma verisinin 5'er yıllık düzenleniyor olmasıdır. Ayrıca, çalışmada belirtilen dönem ve ülkeler, Dünya Değerler Anketi (WVS) veri tabanından verilerin elde edilebilirliğine göre seçilmiştir. Ancak, ele alınan bu ülkeler sosyo-ekonomik ve demografik özellikleri, coğrafi koşulları ve diğer pek çok açılarından farklı özellikler sergilemekte olup heterojen bir yapı göstermektedir.

Çalışmada kullanılan ülke verileri Dünya Bankası (World Bank), Dünya Değerler Anketi (World Values Survey-WVS), The Quality of Government Dataset, Marshall and Jaegger's Polity's 4 Dataset ve LaPorta vd. (1999) veri tabanlarından elde edilmiştir. Modelde kullanılan değişkenlere ilişkin bilgiler Tablo 2'de gösterilmektedir.

Tablo 2: Çalışmanın Veri Seti

<i>Değişken Türü</i>	<i>Değişkenin Adı</i>	<i>Kısaltması</i>	<i>Kaynağı</i>
Bağımlı Değişken	Politik Kutuplaşma	K	World Values Survey
	Gelir Eşitsizliği (Gini)	Gini	
	Kişi Başı GSYİH	G	
Bağımsız Değişken	Kamu Tüketim Harcaması	T	Dünya Bankası (WB)
	Sosyal Çeşitlilik (Religious Fractionalization)	Ç	
	Demokrasi Seviyesi	D	
Kukla Değişken	Gelişmekte Olan Ülke	Ge	The Quality of Government Dataset
Araç Değişken	Hukuk Sistemleri (İngiliz, İskandinav, Ango-Sakson, Fransız)		Marshall and Jaegger's Polity's 4 Dataset
			Dünya Bankası (WB)
			LaPorta vd. (1999)

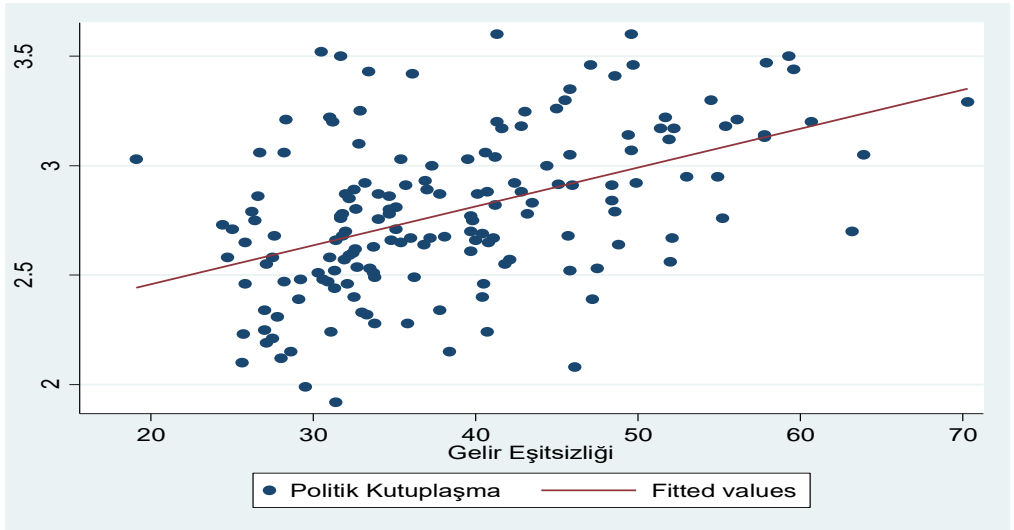
Politik kutuplaşma olan bağımlı değişkenimiz standart sapma şeklinde kullanılmıştır. Söz konusu değişkenin (politik kutuplaşma) rakamsal değeri için Dünya Değerler Anketi (World Values Survey) veri tabanında bulunan "government responsibility" anket sorusunun standart sapmasıyla hesaplanan ölçüm değeri kullanılmıştır. Çalışmada kullanmış olduğumuz "government responsibility" anket sorusu 1 ile 10 ölçeğe ölçülen değerler alır. 1'den 10'a kadar giden ölçeklendirmede, bireylerin 1 ile 10 arasında bir değer seçmesi

¹ Arnavutluk, Cezayir, Arjantin, Ermenistan, Avustralya, Azerbeycan, Bangladeş, Belarus, Bosna, Brezilya, Bulgaristan, Kanada, Şili, Kolombiya, Kıbrıs, Çek Cumhuriyeti, Mısır, Estonya, Finlandiya, Gürcistan, Almanya, Gana, Macaristan, Hindistan, Endonezya, İran, Irak, Japonya, Ürdün, Kırgızistan, Makedonya, Malezya, Meksika, Moldova, Fas, Hollanda, Yeni Zelanda, Nijerya, Norveç, Pakistan, Peru, Filipinler, Polonya, Romanya, Rusya, Ruanda, Singapur, Slovakya, Slovenya, Güney Afrika, İspanya, İsveç, İsviçre, Tayland, Türkiye, Ukrayna, Amerika Birleşik Devletleri, Uruguay, Venezuela, Vietnam, Zimbabve.

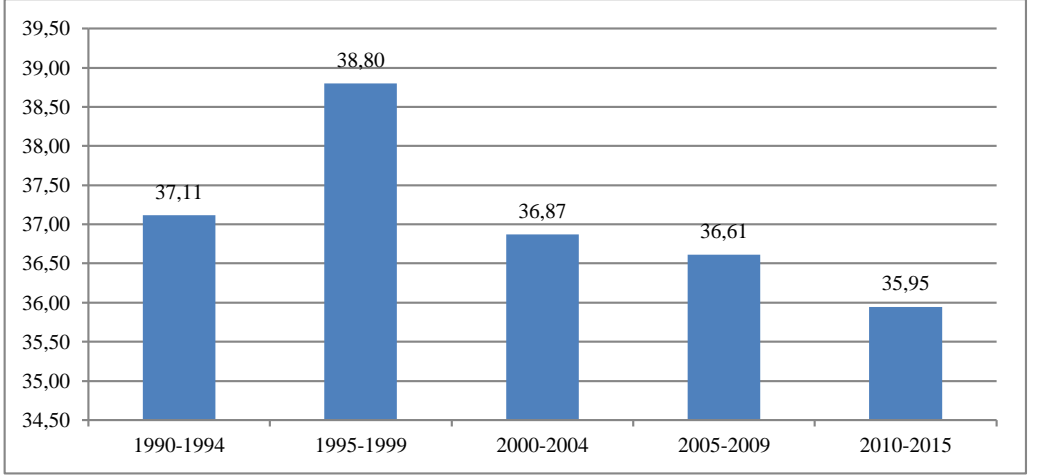
istenmektedir. Her ülkede bireylerin bu sorulara verdikleri yanıtlardan oluşan bir ortalama değeri ve bir de standart sapma değeri vardır. Ortalama değerler genellikle 5 civarında toplandığından iyi bir gösterge olmamaktadır. Bundan dolayı literatürde standart sapma değerleri politik kutuplaşma değerleri olarak kabul edilmektedir (Lindqvist ve Östling, 2010 ve Grechyna, 2016). Modelde kullanılan bağımsız değişkenlere bakıldığında; Gelir eşitsizliği için gini katsayısı kullanılmış olup Dünya Bankası veri tabanından elde edilmiştir. Gini endeksinde 0 mükemmel eşitliği 100 ise mükemmel bir eşitsizliği ifade etmektedir. Modelde sosyal çeşitlilik olarak dinsel çeşitlilik (religious fractionalization) kullanılmış olup bu değişken “The Quality of Government Dataset” veri tabanından elde edilmiştir. 0 ila 1 arasında değerler alır. 0 sosyal çeşitliliğin olmadığını 1 ise sosyal çeşitliliğin yüksek olduğu anlamına gelmektedir. Demokrasi değişkeni “Marshall and Jaegger’s Polity’s 4 Dataset” veri setinden elde edilmiştir. Değişken -10 ila +10 arasında değerler alır. -10 zayıf demokrasileri +10 ise güçlü demokrasileri ifade etmektedir. Bir diğer bağımsız değişken olan devletin ekonomik boyutunu ölçmek için kamu tüketim harcamalarının gayri safi yurtiçi hasılaya oranı dikkate alınmış ve söz konusu değişken Dünya Bankası veri tabanından temin edilmiştir. Çalışmamızda kişi başı GSYİH ve gelişmekte olan ülke değişkenleri Dünya Bankası veri tabanından elde edilmiştir.

Değişkenler arasındaki ilişkiyi veren serpilme diyagramında (Şekil 1) politik kutuplaşma ile gelir eşitsizliği arasında pozitif yönlü bir ilişkinin mevcut olduğu görülmektedir. Yani, bu diyagram, ele alınan ülke örnekleminde gelir eşitsizliği arttıkça politik kutuplaşma artmaktadır şeklinde önsel bilgi sunmaktadır.

Şekil 1: Politik Kutuplaşma- Gelir Eşitsizliği İlişkisi Serpilme Diyagramı



Ele alınan ülke örnekleminde 1990-2015 dönemine ait gelir eşitsizliğinin 5’er yıllık ortalamalarının değişimi Şekil 2’de verilmiştir.

Şekil 2: 1990-2015 Dönemi Gelir Eşitsizliğinin Gelişimi

Kaynak: Dünya Bankası'nın 1990-2015 yıllarına ait verileriyle oluşturulmuştur.

Şekil 2 incelendiğinde ilgili ülkelerde gelir eşitsizliğinin 2000'li yıllardan itibaren azalış göstermesine rağmen 35'in altına düşmediği görülmektedir. Örnekleme dâhil olan ülkelerde, 1995-1999 yıllarında gelir eşitsizliğini arttıran gelişmeler olduğu görülmektedir. Bu eşitsizliğin nedeni ayrıntı düzeyinde ülkeler tek tek incelenerek bulunabilir. Bununla beraber, biz bu çalışmada gelir eşitsizliğinin nedenlerini değil, oluşan eşitsizliklerin politik kutuplaşmayı nasıl etkilediğini araştırmaktayız. Bu ülkelerdeki ilgili dönemdeki gelir eşitsizlikleri başka bir akademik çalışmanın konusunu oluşturur.

B.Yöntem ve Model

Bu çalışmada politik kutuplaşmanın belirleyicilerini ortaya koymak için panel veri analizi kullanılmıştır. Panel veri analizi, bireyler, firmalar, ülkeler, hane halkı gibi birimlere zaman serisi ve yatay kesit verilerini bir araya getirmeye imkân sağlayan bir ekonometrik tekniktir (Hsiao, 2007:6). Bu durum gözlem sayısının artmasına ve serbestlik derecesine sahip olma, birim ve zaman etkilerinin gözlenmesine olanak tanıma gibi avantajlara sahiptir (Woolridge, 2002:452, Tatoğlu, 2013:3). Panel veri analizi güvenilir ve daha etkin tahminlere olanak sağlaması nedeniyle ampirik literatürde yaygın olarak kullanılmaktadır (Hsiao, 2007:2). Ancak, veri setinde eksik gözlemler mevcut olduğundan çalışma dengesiz panel veri seti ile yürütülmüştür. Öte yandan, kullanılacak panel veri tahmin modelleri arasındaki seçim, kullanılan veri setine, kullanılan değişkenlerin birbiriyle olan ilişkilerinin teorik altyapısına ve çeşitli istatistiksel testlere göre de belirlenmektedir.

Çalışmada kullanılan model ilk olarak En Küçük Kareler (EKK) yöntemiyle tahmin edilmiştir. EKK tahmin yönteminin kullanıldığı modellerde genellikle sabit ve tesadüfi etkiler model tahmincileri kullanılmaktadır. Hangi tahmincinin tercih edileceği ise öncelikle veri setinin oluşturulduğu örneklem grubuyla ilişkilidir. Örneğin, veri seti belirli bir örneklem grubundan gelmiş

gözlemlerden oluşuyorsa sabit etkiler modeli tersine veri seti geniş bir örneklem grubundan rastgele seçilmiş gözlemlerden oluşuyorsa tesadüfi etkiler modeli tercih edileceği varsayılır. Bu varsayımı desteklemek amacıyla söz konusu tahmin modelleri arasında tercih yapmak için literatürde genellikle Hausman (1978) tarafından geliştirilen Hausman test istatistiği kullanılmaktadır. Ancak, modelde, değişkenler arasında ters yönlü bir nedensellik durumunda, parametre tahminleri yanlı ve tutarsız olacağından EKK tahmincisi tutarlı sonuçlar vermeyecektir (Gujarati, 2011:311). Böyle bir içsellik sorununun giderilmesi amacıyla içsel (endojen) değişken yerine araç değişken/değişkenlerden yararlanılarak tutarlı ve yansız parametreler elde edilir (Arı & Özcan, 2012:161). Bu amaçla gözlem sayısını azaltmamak adına çalışmada iki aşamalı en küçük kareler yöntemi kullanılmaktadır. Öte yandan, iki aşamalı en küçük kareler yönteminde, araç değişkenlerin geçerliliği Sargan testi ile sınanmaktadır. Bu testin boş hipotezi “araç değişkenler geçerlidir” şeklinde olup boşluk hipotezinin kabul edilmesi beklenmektedir.

Bu çalışma açısından bakıldığında, gelişmekte olan ülkelerde Gini endeksi tüketim verilerine dayanıyor olmasından dolayı politik kutuplaşmanın etkisini sahte bir şekilde azaltabilmektedir. Bu durumlarda Gini endeksi politik kutuplaşmaya karşı içsel olabilmektedir (Lindqvist & Östling, 2010:551). Ortaya çıkan içsellik sorununu giderebilmek amacıyla bağımlı değişken olan politik kutuplaşmayı açıklayabilecek ancak kutuplaşmayı başka bir kanaldan etkilemeyecek araç değişkenler bularak politik kutuplaşma iki aşamalı olarak analiz edilmeye çalışılmıştır. Çalışmada kullanılmak üzere bu açıklamaya uyan araç değişkenler olarak, Persson ve Tabellini (2001, 2003) çalışmalarında kullanılan “hukuk sistemleri” kullanılmıştır. Bu bağlamda, La Porta et al. (1999) çalışmasında yer alan dört hukuk sistemi (İngiliz Hukuku, Fransız Hukuku, Anglo-Sakson Hukuk Sistemi ve İskandinav Hukuku) kukla olarak kullanılmıştır.

Çalışmada kullanılan model için başta Akdede (2012) çalışmasında kullandığı model referans alınmıştır. Ancak, Akdede (2012) çalışmasında partilerin oy dağılımlarına göre hesaplanan kutuplaşma endeksi kullanmıştır. Bu çalışmada model, Lindqvist ve Östling (2010) çalışmaları da göz önüne alınarak geliştirilmiş ve aşağıdaki tahmin modeli oluşturulmuştur:

$$K_{it} = \beta_0 + \beta_1 Gini_{it} + \beta_2 G_{it} + \beta_3 T_{it} + \beta_4 D_{it} + \beta_5 C_{it} + \beta_6 Ge_{it} + \delta X_{it} + u_i + \varepsilon_{it} \quad (1)$$

C. Ampirik Bulgular

Modelde yer alan değişkenlere ilişkin tanımlayıcı istatistikler Tablo 3’de verilmiştir. Analiz döneminde (1990-2015), ülkelerin ortalama politik kutuplaşma değeri 2,78 düzeyinde gerçekleşmiştir. Politik kutuplaşmanın en yüksek olduğu ülkeler 3,6 seviyesiyle Meksika ve Türkiye iken politik kutuplaşmanın en düşük olduğu ülke ise 1,91 seviyesi ile Pakistan’dır. Gelir eşitsizliğinin en yüksek olduğu ülke 70.3 ile Zimbabve iken en düşük gelir eşitsizliğine sahip ülke ise 16.6 ile Azerbaycan’dır. Öte yandan, ilgili dönemde kamu tüketim harcaması en düşük %1.14 oranıyla Nijerya iken %26.4 ile İsveç en yüksek kamu tüketim harcaması yapan ülke konumundadır. Dini bölünmenin en düşük olduğu ilk üç ülke Fas

(0,003), Türkiye (0,004) ve Cezayir (0,009) iken en yüksek dini bölünmeye sahip ilk üç ülke ise Güney Afrika (0,86), Avustralya (0,82) ve Amerika Birleşik Devletleri (0,82)'dir.

Tablo 3: Tanımlayıcı İstatistikler

<i>Değişken Adı</i>	<i>Gözlem</i>	<i>Ortalama</i>	<i>Std.Hata</i>	<i>Min.</i>	<i>Max.</i>
Politik Kutuplaşma	174	2.78	0.35	1.92	3.6
Gini	273	37.03	9.05	16.6	70.3
GSYİH	301	11280.98	15799.65	154.70	94151.16
Demokrasi Seviyesi	294	5.34	5.59	-9	10
Kamu Tüketim Harcaması	300	15.43	5	1.14	26.49
Dini Çeşitlilik	305	0.44	0.23	0.00	0.86
Gelişmekte	305	0.59	0.49	0	1
Fransız Hukuk Sistemi	305	0.32	0.47	0	1
İngiliz Hukuk Sistemi	305	0.24	0.43	0	1
Anglo-Sakson Hukuk Sistemi	305	0.31	0.46	0	1
İskandinav Hukuk Sistemi	305	0.04	0.21	0	1

Tablo 4'de temel ampirik bulguları vermesi açısından önce EKK tahmini sonra da araç değişken kullanılarak yapılan İki Aşamalı En Küçük Kareler Yönteminin sonuçları sunulmuştur. Panel veri sonuçlarına göre, her iki modelin de istatistiki olarak anlamlı olduğu görülmektedir. Ayrıca, araç değişkenlerin geçerliliğini sınamak amacıyla Sargan testi uygulanmış ve 2EKK tahmin modeli için geçerli olduğu tespit edilmiştir.

Tablo 4: 1995-2015 Tahmin Sonuçları

Bağımlı Değişken: Politik Kutuplaşma		
Bağımsız Değişken	EKK (1) (z-stat.)	2EKK (2) (z-stat.)
Gini	0.01*** (4.63)	0.01** (2.49)
G	-5.23** (-2.52)	-5.47*** (-2.76)
T	-0.01*** (-2.70)	-0.01*** (-3.10)
D	0.01*** (3.49)	0.02*** (4.13)
Ç	-0.23** (-2.04)	-0.20** (-2.16)
Ge	0.10 (1.45)	0.12** (2.08)
Sabit	2.49*** (14.68)	2.57*** (12.34)
Gözlem	160	160
R-kare	0.56	0.43
Wald istatistiği	85.94***	100.88***
Hausman testi	0.80	
Durbin/Wu-Hausman		0.04
Sargan İstatistiği (p-value) ²		0.43

Not: *** **, * sırasıyla %1, %5 ve %10 anlamlılık düzeylerini göstermektedir.

² Sargan test istatistiği araç değişkenlerin geçerliliğini test etmek için kullanılmıştır. Test istatistiği sonucu p-değeri, "araç değişkenler geçerli değildir" H0 hipotezinin reddedildiğini, yani araç değişkenlerin geçerli olduğunu göstermektedir.

EKK ve 2EKK modellerinin tahmin sonuçları değerlendirildiğinde tahmin modellerinin yaklaşık olarak benzer sonuçlar verdiği görülmektedir. Her iki tahmin modelinin sonuçlarına göre; gelir eşitsizliği politik kutuplaşma üzerinde istatistiki olarak anlamlı ve pozitif bir etkiye sahiptir. Yani, gelir eşitsizliği arttıkça politik kutuplaşma artmaktadır. GSYİH, kamu tüketim harcaması, dini çeşitlilik ve demokrasi düzeyinin politik kutuplaşma üzerinde güçlü birer açıklayıcı etkiye sahip olduğu görülmektedir. GSYİH, kamu tüketim harcaması ve dini çeşitlilik politik kutuplaşma üzerinde istatistiki olarak anlamlı ve negatif bir etkiye sahiptir, demokrasi düzeyi pozitif bir etkiye sahiptir. Yani, bir ülkede milli gelir arttıkça politik kutuplaşma azalmaktadır. Kamu tüketim harcamalarındaki artış da politik kutuplaşmayı azaltmaktadır. Ancak, demokrasi düzeyi yüksek ülkelerde politik kutuplaşmanın yüksek olduğu görülmektedir.

SONUÇ

Devlet, toplumsal ve tarihsel koşullara göre zaman içinde farklı biçim ve nitelikler kazanmıştır. Dahası, devletler ekonominin içinde bulunduğu koşullara göre üstlenmiş oldukları görev ve fonksiyonlar çerçevesinde zaman zaman iktisadi ve sosyal yapıya müdahalelerde bulunmuşlardır. Ancak, devletlerin bu müdahale şekillerinde yalnızca ekonomik faktörler etkili olmamış politik düşünceler de söz konusu müdahaleleri etkilemiştir. Bunun nedeni, bir ülkede sosyo-ekonomik kutuplaşmanın seçmenlerdeki bölünmeleri artırarak politik kutuplaşmaya yol açması ve bu durumun devletin kamu politikaları üzerinde etkili olacağı varsayılmıştır.

Bu çalışmada 61 ülkenin 1990-2015 dönemine ait 5'er yıllık ortalama verileri kullanılarak politik kutuplaşmanın belirleyicileri ampirik olarak araştırılmıştır. Kutuplaşma değişkeni, Dünya Değerler Anketi veri tabanındaki "government responsibility" anket sorusu standart sapmasıyla hesaplanmıştır. Bu değişkenin yüksek olduğu toplumlarda bireyci eğilimlerin söz konusu olduğu ancak düşük olduğu toplumlarda ise insanların daha çok devletçi davrandığı varsayılmaktadır.

Analiz sonuçlarına göre, politik kutuplaşmanın gelir eşitsizliği ile arttığı görülmektedir. Yani, gelir dağılımından olumsuz etkilenenler devletin müdahalesini isterken geliri artan kesim devletten yeniden dağıtım yapmasını istememektedir. Devletin ekonomik büyüklüğünü ifade eden kamu tüketim harcamaları ile politik kutuplaşma arasında ise anlamlı ve negatif bir ilişki bulunmuştur. Kamu tüketim harcamaları arttıkça, politik kutuplaşma azalmaktadır. Analiz sonuçlarından çıkan bir diğer sonuç da yüksek demokrasi düzeyine sahip ülkelerde politik kutuplaşmanın arttığı ve gelir eşitsizliği veri iken, milli gelirin politik kutuplaşmayı azalttığıdır. Demokratik ülkelerde, politik kutuplaşma olmasına olanak tanınmaktadır. Tahmin edileceği gibi diktatörlüklerde, politik kutuplaşma yerine tek politik görüş ve uygulama vardır. Öte yandan, dini çeşitlilik gibi kültürel farklılıkların; gelir eşitsizliği, kişi başı GSYİH ve kamu tüketim harcamaları gibi ekonomik faktörler kadar önemli olduğu tespit edilmiştir.

KAYNAKÇA

- Akdede, S. H. (2010). Do More Ethnically and Religiously Diverse Countries Have Lower Democratization?. *Economics Letters*, 106 (2), 101-104.
- Akdede, S. H. (2012). Income Inequality and Political Polarization and Fracturalization: An Empirical Investigation of Some European Countries. *Bulletin of Economic Research*, 64 (1), 20-30.
- Alesina, A., Devleeschauwer, A., Easterly, W., Kurtat, S. & Wacziarg, R. (2002). Fractionalization. *Journal of Economic Growth*, 8 (2), 155-194.
- Alt, J. E. & Lassen, D. D. (2006). Transparency Political Polarization and Political Budget Cycles in OECD Countries. *American Journal of Political Science*, 50 (3), 530-550.
- Ari, A. & Özcan, B. (2012). Hollanda Hastalığı: Gelişmekte Olan Ülkeler Üzerine Bir Uygulama. *Sosyoekonomi*, 18 (18), 153-172.
- Brown, D. S., Touchton, M. & Whitford, A. (2011). Political Polarization as a Constraint on Corruption: A Cross-national Comparison. *World Development*, 39 (9), 1516-1529.
- Azomahoua, T. T. & Diene, M. (2012). Polarization patterns in economic development and innovation. *Structural Change and Economic Dynamics*, 23 (4), 421- 436.
- Campante, F. R. & Hojman, D. A. (2013). Media and Polarization Evidence from the Introduction of Broadcast TV in the United States. *Journal of Public Economics*, 100, 79-92.
- Çakır, Ö. (2002). Sosyal Dışlama. *Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 4(5), 83-105.
- Duclos, J.-Y., Esteban, J. & Ray, D. (2004). Polarization: concepts, measurement and estimation. *Econometrica*, 72 (6), 1737-1772.
- Esteban, J. & Ray, D. (2011). Linking Conflict to Inequality and Polarization. *American Economic Review*, 101 (4), 1345-1374.
- European Values Study Group and World Values Association (2006), European and World Values Surveys Wave 2 1990-1994, Version 2014-04-29, <http://www.worldvaluessurvey.org/WVSDocumentationWV2.jsp> (Erişim: 17.06.2019).
- European Values Study Group and World Values Association (2006), European and World Values Surveys Wave 3 1995-1998, Version 2014-04-09, <http://www.worldvaluessurvey.org/WVSDocumentationWV3.jsp> (Erişim: 17.06.2019).
- European Values Study Group and World Values Association (2006), European and World Values Surveys Wave 4 1999-2004, Version 2014-04-09, <http://www.worldvaluessurvey.org/WVSDocumentationWV4.jsp> (Erişimi: 17.06.2019).
- European Values Study Group and World Values Association (2006), European and World Values Surveys Wave 5 2005-2009, Version 2014-04-09, <http://www.worldvaluessurvey.org/WVSDocumentationWV5.jsp> (Erişim: 17.06.2019).
- European Values Study Group and World Values Association (2006), European and World Values Surveys Wave 6 2010-2014, Version 2014-04-09, <http://www.worldvaluessurvey.org/WVSDocumentationWV6.jsp> (Erişim: 17.06.2019).
- Frye, T. (2002). The Perils of Polarization: Economic Performance in the Postcommunist World. *World Politics*, 54 (3), 308-337.
- Grechyna, D. (2016). On the Determinants of Political Polarization. *Economics Letters*, 144 (C), 10-14.
- Gujarati, D. N. (2011). *Econometric By Exemple, Boston: The Mc-Graw-Hill Companies.*
- Hacker, J. S. (2004). Privatizing Risk Without Privatizing the Welfare State: the Hidden Politics of Social Policy Retrenchment in the United States. *The American Political Science Review*, 98 (2),243-260.
- Hsiao, C. (2007). Panel Data Analysis-Advantages and Challenges. *Test: An Official Journal of the Spanish Society of Statistics and Operations Research*, 16 (1), 1-22.
- Kotera, G. & Okada, K. (2017). How does democratization affect the composition of government expenditure?. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 137 (C), 145-159.
- Lindqvist, E. & Östling, R. (2010). Political Polarization and the Size of Government. *The American Political Science Review*, 104 (3), 543-565.

- Londregan, J. B. & Poole, K. T. (1996). Does High Income Promote Democracy?. *World Politics*, 49 (1), 1-30.
- McCarty, N., Poole, K. T. & Rosenthal, H. (2006). *Polarized America: The Dance of Ideology and Unequal Riches*, MIT Press.
- McCright, A. M., Xiao, C. & Dunlap, R.E. (2014). Political polarization on support for government spending on environmental protection in the USA, 1974–2012. *Social Science Research*, 48, 251–260.
- Meltzer, A. H. & Richard, S. F. (1981). A Rational Theory of the Size of Government. *Journal of Political Economy*, 89 (5), 914-927.
- Montalvo, J. G. & Reynal-Querol, M. (2005). Ethnic Polarization, Potential Conflict, and Civil Wars. *The American Economic Review*, 95 (3), 796-816.
- Profeta, P., Puglisi, R. & Scabrosetti, S. (2013). Does Democracy Affect Taxation and Government Spending? Evidence from Developing Countries. *Journal of Comparative Economics*, 41 (3), 684-718.
- Rehm, P. (2011). Risk inequality and the polarized American electorate. *British Journal of Political Science*, 41(2), 363-387.
- Tatoğlu, Y. F. (2013). *Panel Veri Ekonometrisi: Stata Uygulamalı, (İkinci baskı)*, İstanbul: Beta Yayınları.
- Testa, C. (2012). Is Polarization Bad?. *European Economic Review*, 56 (6), 1104-1118.
- Wooldridge, J. M. (2002). *Econometric Analysis of Cross Section and Panel Data*, Cambridge: The MIT Press.
- World Bank (2017), *World Development Indicators 2017*, Washington, DC: World Bank.
- Zhang, X. & Kanbur, R. (2001). What differences do polarization measures make? An application to China. *Journal of Development Studies*, 37 (3), 85–98.

SUMMARY

The purpose of this is to understand the possible determinants of political polarization. Therefore, this paper empirically investigates the determinants of political polarization. First political polarization is defined and then measured to be used in the regression analysis. Political polarization is derived from World Values Survey (WVS) database. It is measured as standard deviation of responses to the question “what is role for government”. When we look at the literature, it is seen that political polarization can be handled in different ways and that the indices created depend on the factors put forward. In this context, alternative methods of measuring political polarization have emerged. To calculate political polarization, the “government responsibility” question is used in the World Values Research (WVS) database. The standard deviation of this survey question is taken as our measure of political polarization. WVS consists of nationally represented survey questions conducted in five-year periods (waves) and includes answers reached based on face-to-face interviews with approximately 1,000 people per country. As far as we know, there is no study that measures political polarization in Turkey with the help of WVS survey data, so it is aimed. Also, size of government, income distribution, level of democracy, GDP per capita and religious fractionalization are the main independent variables along with other controlling variables.

In this study, the factors affecting political polarization were tried to be determined by using the 5-year average data of 61 countries in the WVS database for the period 1990-2015. The reason the data set was created 5-years average is

that the political polarization data is organized 5 years average. In addition, the periods and countries mentioned in the study were selected based on the availability of data from the World Values Survey (WVS) database. However, these countries are different in socio-economic and demographic characteristics, geographical conditions and many other aspects and show a heterogeneous structure.

Panel data analysis was used in this study. The model used in the study was first estimated by Least Squares (OLS) method. However, in the model, in the case of an inverse causality between variables, the OLS estimator will not yield consistent results as parameter estimates will be biased and inconsistent. In order to solve such an endogeneity problem, consistent and neutral parameters are obtained by using instrumental variables/variables instead of intrinsic (endogenous) variables. For this purpose, in order not to reduce the number of observations, two-stage least squares method is used in the study. Results of regressions analysis indicates that increased income inequality increases political polarization. That is, those who are negatively affected by the distribution of income want the intervention of the state, while those who have high income do not want the redistribution of income from the state. In addition, results of our empirical indicates that increased government size reduces the political polarization. Another conclusion from the analysis is that in countries with high levels of democracy, political polarization is increasing with income inequality, while countries with higher GDP per capita have lower political polarization. On the other hand, cultural differences such as religious fractionalization were found to be as important as economic factors such as income inequality, GDP per capita and government consumption expenditures.

Risk Tabanlı Smart Beta Stratejilerin Borsa İstanbul'da Uygulanması

Selim Baha YILDIZ*

ÖZ

Bu çalışmada 2013-2018 yılları arasında piyasa değeri ağırlıklı hesaplanan BİST 30 Endeksinin getiri-risk performansı ile endeks içindeki hisse senedi ağırlıklarının risk tabanlı (Minimum Varyans - Eşit Risk Katkılı - Maksimum Çeşitlendirilmiş) ve eşit ağırlıklı stratejilere göre belirlendiği portföylerin performanslarının karşılaştırılması yapılmıştır. Oluşturulan stratejilerin hepsinin yıllıklandırılmış getirisi kıyaslama ölçütü kabul edilen BİST 30 Endeksinin getirisine göre üç kattan daha fazla bulunmuştur. Benzer şekilde tüm stratejilerin yıllıklandırılmış riski kıyaslama ölçütüne göre daha düşük düzeydedir. İnceleme dönemi boyunca portföyünde bankacılık hisse senedi ağırlığı az olan Maksimum Çeşitlendirilmiş Strateji getiri açısından, Minimum Varyans Stratejisi ise risk açısından diğer incelenen portföylere göre daha iyi performans sergilemişlerdir.

Anahtar Kelimeler: Smart Beta, Minimum Varyans Strateji, Eşit Risk Katkılı Strateji, Maksimum Çeşitlendirilmiş Strateji

JEL Sınıflandırması: G11

Application of Risk-Based Smart Beta Strategies in Borsa İstanbul

ABSTRACT

This study compares the return-risk performance of the BIST 30 Index, for which weighted market value was computed for the 2013-2018 period, and the performance of portfolios, for which the weights of the stocks in the index were determined according to risk-based (Minimum Variance – Equal Risk Contribution - Maximum Diversification) and equally weighted strategies. The annualized returns of all the devised strategies were found to be more than three times the return of the BIST 30 Index as the benchmark. Similarly, the annualized risk for all strategies is lower than the benchmark. Throughout the study period, Maximum Diversification Strategy with a low weight of banking stocks in its portfolio outperformed the other portfolios under study in terms of returns, while Minimum Variance Strategy outperformed them in terms of risk.

Key Words: Smart Beta, Minimum Variance Strategy, Equal Risk Contribution Strategy, Maximum Diversification Strategy

JEL Classification: G11

GİRİŞ

Optimal yatırım stratejileri oluşturmak modern finansın temel konularından biridir. Markowitz'in (1952) ortalama-varyans modeline dayanan öncü çalışması ve Sharpe (1964), Lintner (1965) ve Mossin (1966) tarafından, bu model üzerine inşa edilen finansal varlıkları fiyatlama modeli kullanılarak finans dünyasında birçok strateji geliştirilmiş ve çok sayıda akademik çalışma yapılmıştır.

*Dr. Öğretim Üyesi, Manisa Celal Bayar Üniversitesi İşletme Fakültesi, İşletme Bölümü.
baha.yildiz@cbu.edu.tr, ORCID: 0000-0002-0750-0556

(Makale Gönderim Tarihi: 16.09.2019 / Yayına Kabul Tarihi:25.06.2020)

Doi Number: 10.18657/yonveek.620703

Makale Türü: Araştırma Makalesi

Portföy yönetiminde uzun yıllar boyunca pasif ve aktif yatırım stratejileri kullanılmıştır. Pasif yatırım stratejisinde gösterge bir endeks baz alınır, maliyeti düşük olsa da iyi, kötü ayırımı yapmadan bütün hisselerle yatırım yapılır ve karşılığında ise alınan getiri "beta" olarak tanımlanan ortalama piyasa getirisidir. Aktif yatırım stratejisinde ise sık sık ve kapsamlı olarak portföyler değiştirilerek alfa yani piyasanın üzerinde mutlak getiri elde edilmesi hedeflenmektedir. Ancak alım satım maliyetlerinin yüksek oluşu ve devir hızının fazlalığı nedeniyle portföy yöneticilerinin bir çoğunun piyasa getirisinin altında performans gösterdikleri görülmektedir

Son yıllardaki küresel piyasalardaki şiddetli dalgalanmalar ve belirsiz ekonomik durumlar yatırımcıları geleneksel yöntemlerin dışında yeni alternatiflere yöneltmiştir. Bu alternatifler arasında ön plana çıkan Smart Beta (Akıllı Beta) stratejilerdir. Millet (2015) Smart Beta'yı piyasa değerine göre ağırlıklandırılmaya dayanmayan, hisse ağırlıklarının daha farklı kriterlere göre oluşturulduğu stratejiler olarak tanımlamıştır. Tablo 1'de pasif, smart beta ve aktif stratejilerin özellikleri gösterilmiştir. Smart Beta'lar aktif stratejilere göre; yönetici ücreti, işlem maliyetleri, devir hızı ve yönetici insiyatifi açısından daha düşük; şeffaflık, likidite ve kapasite bakımından daha yüksek özelliğe sahiptirler. Smart Beta stratejiler, aktif ve pasif stratejilerin ağırlıklı olarak pozitif özelliklerini alan bir bileşim stratejisi olarak ifade edilebilir.

Tablo 1. Pasif, Smart Beta ve Aktif Stratejilerin Özelliklerinin Karşılaştırılması

	<i>Pasif Strateji*</i>	<i>Smart Beta</i>	<i>Aktif Strateji</i>
<i>Makro Faktörlerden Etkilenme</i>	<i>Yüksek</i>	<i>Yüksek</i>	<i>Yüksek</i>
<i>Yönetici Ücreti</i>	<i>Düşük</i>	<i>İlmlı</i>	<i>Yüksek</i>
<i>İşlem Maliyetleri ve Devir Hızı</i>	<i>Düşük</i>	<i>Düşük</i>	<i>Yüksek</i>
<i>Yönetici İnsiyatifi</i>	<i>Yok</i>	<i>Düşük</i>	<i>Yüksek</i>
<i>Şeffaflık</i>	<i>Yüksek</i>	<i>Yüksek</i>	<i>Düşük</i>
<i>Likidite ve Kapasite</i>	<i>Yüksek</i>	<i>Yüksek</i>	<i>Düşük-İlmlı</i>

Kaynak: Merrill Lynch (Hatzakis, 2017)

*Piyasa ağırlıklı endeks alınmıştır.

Uluslararası piyasalarda çoğu yatırımcının kıyaslama ölçütü olarak aldıkları endeksler piyasa değeri ağırlıklı endekslerdir (Örneğin S&P 500, NASDAQ Composite, MSCI ACWI, FTSE 100, BİST 100/30). Ayrıca bu endekslere bağlı çok sayıda endeks fonu vardır. Fakat piyasa değeri ağırlıklı endekslerin büyük çaplı ve aşırı fiyatlanmış hisselerle yönelmeleri (Hsu, 2006) ve hisse ağırlıklarının riski gözetmeyip sadece fiyatlara göre belirlenmesinden dolayı ortalama-varyans etkisizliğine yol açabilmektedir (Arnott vd., 2005). Smart Beta stratejilerin amacı belirli kurallar dahilinde piyasa değeri ağırlıklı endeks içindeki hisselerin ağırlığını değiştirerek risk-getiri açısından piyasa değeri ağırlıklı endekslerden daha iyi performans sergilemektir.

Temel mantalitesi alternatif ağırlıklandırma yöntemleri kullanarak piyasayı yenmek olan Smart Beta stratejilerde değişik kriterler baz alınarak çok sayıda portföy yapılabilir. Bunlar arasında en yoğun olarak kullanılanlar dört temel kategoriye ayrılabilir. Birincisi hisse ağırlıklarının şirketin defter değeri, satışları, kar payı, kazancı veya nakit akışı gibi temel değerlerine göre belirlendiği stratejiler, ikincisi hisse senedi ağırlıklarının değişik faktörlere (değer, büyüklük, momentum,

kalite vb.) göre ağırlıklandırıldığı stratejiler, üçüncüsü risk tabanlı stratejiler (Tablo 2’de stratejiler belirtilmiştir) ve sonuncusu eşit ağırlıklı stratejidir. Bunlar haricinde hisselerin getiri veya risk ölçütlerini kullanarak daha birçok strateji üretilebilir. Tablo 2’de bu çalışmada kullanılan stratejiler gösterilmiştir.

Tablo 2. Eşit Ağırlıklı Strateji ve Risk Tabanlı Smart Beta Stratejiler

<i>Yöntem Adı</i>	<i>Açıklama</i>
Eşit Ağırlıklı Strateji (EAS)	Portföyün içindeki her bir hissenin ağırlığının birbirine eşit olduğu model
Minimum Varyans Stratejisi (MVS)	Portföy riskinin minimum olmasına göre hisselerin ağırlıklarının belirlendiği model
Eşit Risk Katkılı Strateji (ERKS)	Portföydeki hisselerin volatilitésinin eşit olacak şekilde hisselerin ağırlıklarının belirlendiği model
Maksimum Çeşitlendirilmiş Strateji (MÇS)	Portföydeki hisselerin çeşitlendirilmesini maksimize edecek şekilde hisselerin ağırlıklarının belirlendiği model

Kaynak: De Carvalho, Lu ve Moulin (2012)

Geçmiş eskiye dayanan ve uygulaması basit olan eşit ağırlıklı stratejide her bir hisse senedinin ağırlığı, portföydeki toplam hisse senedi sayısına bağlı olarak aynı ağırlığa sahiptir. Bu stratejinin arkasındaki fikir, birkaç hisse senedi etrafında ağırlık konsantrasyonunu önlemektir. DeMiguel vd. (2009) yaptıkları kapsamlı çalışmada, 7 farklı veri seti kullanarak 14 varlık dağılım modelinin performanslarını karşılaştırmışlar ve eşit ağırlık stratejisinin performansının diğer 13 stratejiye göre geri olmadığını tespit etmişlerdir. Plyakha vd. (2012) ABD hisse senetleri endeksleri için yaptıkları çalışmada; eşit, değer ve fiyat ağırlıklı hisse senedi portföylerinin performansını karşılaştırmışlardır. Eşit ağırlıklı portföyün toplam ortalama getiri, dört faktörlü alfa, Sharpe oranı açısından değer ve fiyat ağırlıklı portföylerden daha iyi performans sergilediğini bulmuşlardır.

Minimum varyans stratejisi etkin sınırın ucundaki tek bir noktadır ve burası portföyün riskinin minimum olduğu yerdir. Haugen ve Baker’ın (1991) çalışması MVS uygulandığı öncü çalışmalardandır. Bu çalışmada MVS’nin piyasa portföyünü yendiğini göstermişlerdir. Benzer şekilde, Clark vd. (2006) ABD hisse senesi piyasaları için yaptıkları çalışmada, minimum varyanslı portföyün piyasa değeri ağırlıklı portföye göre riski dörtte üç oranında azalttığını ve getirisinin daha fazla olduğunu bulmuşlardır.

Eşit risk katkılı stratejide ise portföyün içerisindeki hisselerin riski birbiri ile aynıdır. Maillard vd. (2010) eşit risk katkılı portföylerin minimum varyanslı ve eşit ağırlıklı portföylere göre daha çekici bir alternatif oluşturduğunu ve mutlak risk seviyesi, risk planlaması ve çeşitlendirme açısından bu iki yöntem arasında iyi bir trade-off imkanı olabileceğini ifade etmişlerdir.

Maksimum çeşitlendirme stratejisi, çeşitlendirme oranı kavramı ile birlikte ilk defa Choueifaty (2006) tarafından ortaya atılmıştır. Choueifaty (2006), yüksek çeşitlendirme oranına sahip portföylerin iyi ölçüde çeşitlendirildiğini ve bu tür portföylerin piyasa ağırlıklı portföylere etkin bir alternatif sağladığını iddia etmiştir. Choueifaty ve Coignard (2008) ise maksimum çeşitlendirilmiş portföyün piyasa ağırlıklı kıyaslama ölçütüne, eşit ağırlıklı portföye ve minimum varyanslı portföye göre daha etkin olduğunu bulmuşlardır. Benzer şekilde Choueifaty vd. (2013) MSCI Dünya Endeksini kıyaslama ölçütü olarak aldıkları çalışmalarında

maksimum çeşitlendirilmiş portföyün diğer model portföylere göre daha iyi performans gösterdiğini tespit etmişlerdir.

Bunların yanında, Clarke vd. (2013) risk tabanlı yöntemlere analitik perspektiften bakmışlardır. Chow vd. (2011) Carhart'ın 4 faktör modelini kullanarak piyasa ağırlıklı endeks ile Smart Beta endeksleri incelemişler ve Smart Beta Endekslerin daha iyi performans gösterdiğini tespit etmişlerdir. Yüksek performansın kaynakları değer ve büyüklük faktörleri iken, risk ayarlı alfa istatistiki olarak sıfırdan farklı çıkmamıştır. Ayrıca optimize modellerin (maksimum çeşitlendirme ve minimum varyans) eşit ağırlıklı ve eşit risk ağırlıklı modeller göre üstün olmadığını tespit etmişlerdir. Benzer sonuçları de Carvalho vd. (2012) ve Chaves vd. (2011) de çalışmalarında bulmuşlardır. Cesarone ve Colucci (2015) çalışmalarında hisse senedi, tahvil ve karışık varlıklardan oluşan yatırım evreninden faydalanarak; eşit ağırlıklı, minimum risk, sermaye ve riske göre çeşitlendirilmiş portföy modellerini kıyaslamışlardır. Sonuçta hiçbir modelin birbirine net bir üstünlüğünün olmadığını ve her bir modelin farklı yatırımcı tiplerine uygun olduğunu tespit etmişlerdir. Örneğin minimum risk modelinin riskten kaçan yatırımcılara uygun iken, sermaye çeşitlendirme modelinin riskli seven yatırımcılara uygun olduğunu ve riske göre çeşitlendirilmiş modelin ise ikisinin arasında ılımlı bir risk almayı seven yatırımcı tipine uygun olduğunu bulmuşlardır. Demey vd. (2010) DJ Euro Stoxx 50 endeksi üzerine yaptıkları çalışmada, risk tabanlı stratejilerin piyasa ağırlıklı endekse göre daha iyi performans sergilediklerini göstermişlerdir.

Bu çalışmada 2013-2018 yılları arasında piyasa değeri ağırlıklı hesaplanan BİST 30 Endeksinin getiri-risk performansı ile endeks içindeki hisse senedi ağırlıklarının risk tabanlı (MVS-ERKS-MÇS) ve eşit ağırlıklı stratejilere göre belirlendiği portföylerin performanslarının karşılaştırılması amaçlanmaktadır. Çalışmanın Smart Beta stratejilerle ilgili bilgi vermesi ve BİST 30 hisselerinin farklı ağırlıklarla getirilerinin değerlendirilmesi bakımından literatüre katkı sağlayacağı düşünülmektedir. Çalışmanın bundan sonraki bölümleri ise şu şekildedir: Bölüm 2'de çalışmada kullanılan veri ve metodoloji hakkında bilgi verilecek, Bölüm 3'de ise elde edilen ampirik sonuçlar açıklanacaktır. Son bölüm sonuç kısmından oluşmaktadır.

METODOLOJİ VE VERİLER

Bu bölümde çalışmada kullanılacak olan veri seti ve risk tabanlı smart beta (minimum varyans, eşit risk katkılı ve maksimum çeşitlendirilmiş) ve eşit ağırlıklı stratejilere ait formülüzasyonlara dair bilgiler verilecektir.

Çalışmada referans endeks olarak BİST 30 endeksi kullanılacaktır. BİST 30, endeksteeki hisselerin ağırlıklarının piyasa değeri ile hisselerin fiili dolaşımdaki pay oranının çarpımına göre belirlendiği ve ağırlık sınırlamalı (bir hisselerin ağırlığı maksimum %10 olabilir) 30 hisseden oluşan bir endekstir. Endeksin kapsamına ilişkin olarak yılda 4 kez gözden geçirme yapılmaktadır ve yeni dönemde endekse girecek ve çıkacak hisseler belirlenmektedir. Endeks dönemleri Ocak-Mart, Nisan-Haziran, Temmuz-Eylül ve Ekim-Aralık olmak üzere yılın dört çeyreğini kapsamaktadır.

Çalışma, 2013-2018 dönemi için Smart Beta stratejilere göre oluşturulan portföylerin performansını karşılaştırmaktadır. Risk tabanlı stratejiler de hisse ağırlıklarının belirlenirken gerekli tek girdi tahmin süresindeki getirilerden elde edilen varyans-kovaryans (VCV) matrisidir. Tahmin süresi 60 ay olarak belirlenmiştir. Örneğin portföylerin 2013-I. çeyrekteki hisse ağırlıklarının belirlenmesinde Ocak 2008-Aralık 2012 getirileri kullanılarak VCV matrisi elde edilmiştir. Bulunan ağırlıklar 3 ay (1 çeyrek) boyunca kullanılmıştır. Kayan pencere yöntemi kullanılarak her bir çeyrekte yenilenen endeks içeriğine göre ağırlıklar tekrar hesaplanmıştır. Çalışmadaki optimizasyon problemi, doğrusal olmayan optimizasyon problemleri için en gelişmiş sayısal çözüm yöntemlerinden biri olan sıralı kuadratik programlama (SQP) metodunun Matlab gerçekleştirimi ile çözülmüştür. Hisse senedi verileri İş Yatırım'ın resmi internet sitesinden alınmıştır. BİST 30'da yer alan şirketlerin tespitinde Borsa İstanbul'un resmi internet sitesinden faydalanılmıştır. Endekslerin performans değerlendirilmesinde gerekli olan risksiz faiz oranı olarak piyasadaki gösterge tahvilin getirisi kullanılmıştır. Gösterge tahvilin faizi de tr.investing.com adresinden alınmıştır.

Aşağıda ifade edilecek Smart Beta strateji formüllerinin hepsi için geçerli olacak notasyonlar şu şekildedir: n hisse senedi sayısını, $R = (R_1, R_2 \dots R_n)$ getiri vektörünü, R_i i hisse senedinin getirisini, $w = (w_1, w_2 \dots w_n)$ endekste yer alan hisse senetlerinin ağırlık vektörünü, w_i i hisse senedinin portföydeki ağırlığını göstermektedir. Ayrıca bütün endeks yöntemlerinde aşağıda gösterilen kısıtlar bulunmaktadır. Bunlar endekste ki hisse senetlerinin ağırlıklarının toplamı 1 ve her bir ağırlığın 0'dan az ve 0.1'den (BİST 30'a uygun olması için böyle alınmıştır) fazla olmamasıdır. Hesaplamalarda açığa satışa izin verilmemiş ve işlem maliyetleri hesaplamalara katılmamıştır.

$$A_0 = \{w \in R^n \mid \sum_{i=1}^n w_i = 1 \text{ ve } 0 \leq w_i \leq 0.1\} \quad (1)$$

Eşit Ağırlıklı Strateji

Portföy hisse senetlerinin eşit ağırlıkta olduğu modeldir. Portföyde bulunan büyük hisse senetlerinin etkisi azalmış, küçük hisse senetlerinin ise artmıştır. Hisselerin ağırlığı şu şekilde belirlenir:

$$w_i = \frac{1}{n} \quad (2)$$

Minimum Varyans Stratejisi

Portföy riskinin minimum olmasına göre hisselerin ağırlıklarının belirlendiği modeldir. Bu modelin dezavantajı, bazı hisse senetlerinin ağırlığının yüksek, bazılarının ise düşük olmasıdır. Bu durum konsantre (yoğunlaşmış) bir portföye yol açabilir. Matematiksel olarak şu şekilde ifade edilir:

$$\min_w \sigma_p^2 = w' \Sigma w, w \in A_0 \quad (3)$$

burada w' ağırlık vektörünün transpozunu ve Σ endekste ki hisselerin VCV matrisini göstermektedir.

Eşit Risk Katkılı Strateji

İlk defa Qian (2006) tarafından hazırlanan eşit risk katkılı strateji, portföydeki her bir hissenin portföyün riskine eşit katkıda bulunduğu modeldir. Analitik çözüm ise Maillard vd. (2010) tarafından belirlenmiştir. i varlığının marjinal risk katkısı şu şekilde hesaplanabilir:

$$\partial_{w_i} \sigma_p = \frac{\partial \sigma_p}{\partial w_i} = \frac{(\sum w)_i}{\sqrt{w' \Sigma w}} \quad (4)$$

i . varlığın risk katkısı $\sigma_i(w) = w_i \partial_{w_i} \sigma_p$ ile belirtilir. Risk katkılarının toplamı portföyün riski görülebilir $\sigma_p = \sum_i^n \sigma_i(w)$ şeklinde gösterilir. (Detaylı bilgi için Maillard vd., 2010 bakılabilir). Eşit Risk Katkılı strateji matematiksel olarak şu şekilde ifade edilir:

$$w_i \sigma_{w_i} \sigma_p = w_j \sigma_{w_j} \sigma_p \forall i, j \quad (5)$$

Bu özellik ağırlıkların kolay belirlenmesi için algoritmanın modellenmesine izin verir. Ayrıca önceki eşitliklerdeki tüm sapmaların kareleri toplamı minimum olmalıdır. Amaç fonksiyonunu ise şu şekildedir:

$$\min_w \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n (w_i (\sum w)_i - w_j (\sum w)_j)^2, w \in A_0 \quad (6)$$

Maksimum Çeşitlendirilmiş Strateji

Çeşitlendirmenin faydasını maksimize edecek şekilde oluşturulan strateji türüdür. Endeks içindeki hisselerin ağırlıklarını belirlerken Choueifaty ve Coignard (2008) tarafından tasarlanan Çeşitlendirme Oranı (ÇO) kullanılır. ÇO, endeksi oluşturan hisselerin volatilitelerinin ağırlıklı ortalamasının endeksin volatilitesine oranıdır ve matematiksel olarak şu şekilde gösterilir;

$$\text{ÇO} = \frac{\sum_{i=1}^n w_i \sigma_i}{\sqrt{w' \Sigma w}} \quad (7)$$

Hisseler arasında mükemmel bir korelasyon (korelasyonun 1 olması) olmadıkça bu oran genelde 1'den büyük çıkar. Portföy oluşturulurken bu oranının maksimize edilmesi hedeflenir ve amaç fonksiyonu aşağıdaki gibi ifade edilir;

$$\max_{w_i} \text{ÇO} = \frac{\sum_{i=1}^n w_i \sigma_i}{\sqrt{w' \Sigma w}}, w \in A_0 \quad (8)$$

BULGULAR

Smart Beta stratejilere göre oluşturulan portföylerin ve kıyaslama endeksi olarak alınan BİST 30'un inceleme dönemindeki getiri ve riskleri Tablo 1'de gösterilmiştir. İncelenen dönemin tamamında en yüksek getiriyi yıllıklandırılmış %17,93 ile maksimum çeşitlendirilmiş strateji göstermiştir. Oluşturulan bütün stratejilerin toplam getirisi kıyaslama endeksinden yüksektir. İncelenen yıllara ayrı ayrı bakılırsa 6 yılın üçünde MÇS, ikisinde MVS ve birinde EAS diğer stratejilere karşı üstün gelmişlerdir.

Risk açısından değerlendirme yapıldığında en düşük yıllıklandırılmış risk MVS'de, en yükseği ise kıyaslama endeksi BİST 30'da görülmüştür. Yıllar ayrı

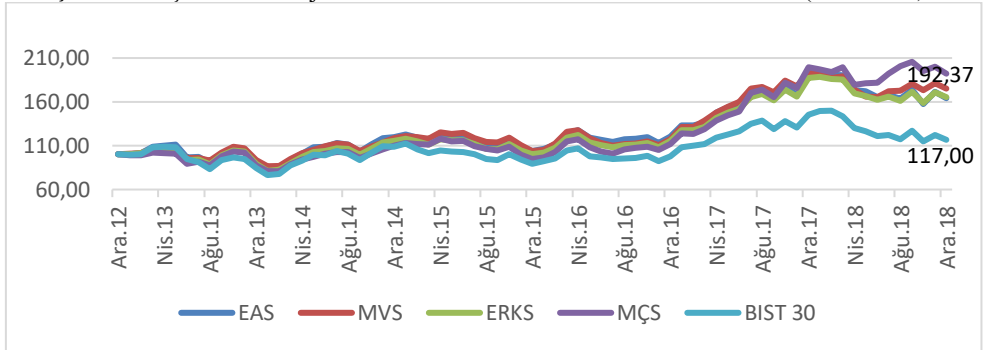
ayrı incelendiğinde ise 2013-17-18 yıllarında en düşük risk MVS’de tespit edilmiştir.

Tablo 3. Stratejilerin Yıllar İtibarı ile Risk ve Getiri Sonuçları

Yıllar	EAS		MVS		ERKS		MÇS		BİST 30	
	Getiri	Risk	Getiri	Risk	Getiri	Risk	Getiri	Risk	Getiri	Risk
2013	-8,62%	25,00%	-6,12%	20,30%	-10,44%	24,06%	-12,69%	23,53%	-15,64%	24,20%
2014	30,76%	20,66%	26,06%	17,49%	28,66%	19,47%	26,31%	16,71%	28,75%	23,33%
2015	-12,94%	14,49%	-12,09%	14,04%	-12,96%	13,88%	-14,06%	14,12%	-17,64%	15,44%
2016	15,52%	17,64%	12,69%	18,37%	14,99%	17,43%	17,72%	18,92%	9,23%	17,19%
2017	59,58%	21,34%	65,86%	17,48%	62,67%	19,23%	78,89%	21,65%	48,79%	19,39%
2018	-14,24%	18,33%	-10,04%	13,90%	-11,78%	16,39%	-3,61%	15,52%	-19,53%	19,28%
Yıllık	8,64%	20,53%	9,77%	17,93%	8,76%	19,48%	11,52%	19,76%	2,65%	20,75%

Şekil 1’de ise oluşturulan stratejilerin ve kıyaslama endeksinin kümülatif getirileri gösterilmiştir. MÇS’nin en yüksek getiriyi kazandırdığı görülmektedir. 2012’nin son günü 100 TL MÇS ile oluşturulan portföye yatırılırsa 2018’in son gününde ulaşacağı değer 192,37 TL’dir, aynı dönemde BİST 30 endeksinde yatırılacak 100 TL ise sadece 117,00 TL olmuştur. Kalan üç stratejinin getiri performansları net bir şekilde kıyaslama ölçütünün üzerindedir.

Şekil 1. Oluşturulan Stratejilerin ve BİST 30 Endeksinin Kümülatif Getirileri (2013-2018)



Tablo 4’de smart beta stratejileri ile oluşturulan portföylerin BİST 30 ve kendi aralarındaki korelasyon katsayıları gösterilmiştir. Genel olarak korelasyon katsayılarının çok yüksek olduğu görülmektedir. En yüksek katsayı EAS ile ERKS arasında iken en düşük katsayı MÇS ile BİST 30 arasında bulunmuştur. Fakat bu katsayı bile 0,8557 ile çok yüksektir.

Tablo 4. Korelasyon Matrisi

Korelasyon	EAS	MVS	ERKS	MÇS	BİST 30
EAS	1,0000				
MVS	0,9416	1,0000			
ERKS	0,9933	0,9651	1,0000		
MÇS	0,9173	0,9633	0,9389	1,0000	
BİST 30	0,9719	0,9037	0,9608	0,8557	1,0000

Tablo 5 oluşturulan stratejilerin riske göre ayarlanmış performans metotlarına göre bulunan değerlerini göstermektedir. Buna göre inceleme döneminde tek pozitif Sharpe oranı MÇS'de bulunmuştur. 6 yıllık süreçte risksiz faiz oranından yüksek getiri sadece MÇS'den elde edilmiştir. İzleme hatası, oluşturulan stratejilerin kıyaslama endeksini ne ölçüde yakından takip ettiğini gösterir ve en iyi ölçüm tekniği olarak portföy ile endeks getirileri arasındaki farkın standart sapması kullanılır. Buna göre en yüksek değerler MÇS ve MVS'de görülmüştür. Aktif getirinin (portföyün getirisinden kıyaslama endeksinin farkı) izleme hatasına bölünmesi ile bulunan bilgi oranına göre, bütün oluşturulan stratejiler kıyaslama endeksine göre daha iyi performans sergilemişlerdir. Maksimum düşüş ise portföyün yeni bir zirveye ulaşmadan ulaştığı tepe noktadan maksimum nereye kadar düştüğünün göstergesidir. Burada minimum kaybın düşük olması istenilen bir durumdur buna göre en düşük kayıp MVS'de en yüksek kayıp ise BİST 30 endeksinde görülmüştür. Şartlı VaR bir portföyün sahip olduğu kuyruk riski miktarını ölçen bir risk değerlendirme ölçüsüdür. Getiri dağılımında, riske maruz değer (VaR) kesinti noktasının ötesinde, aşırı zararların ağırlıklı bir ortalaması alınarak elde edilir. Buna göre uç nokta risk ortalaması en yüksek 11,10% ile MÇS'de olurken, en düşük 9,31% ile MVS'de görülmektedir.

Tablo 5. Stratejilerin Performans Sonuçları

	Sharpe Oranı	İzleme Hatası	Bilgi Oranı	En Yüksek Düşüş	Şartlı VaR*
EAS	-0,1070	0,0490	1,2233	24,75%	11,00%
MVS	-0,0596	0,0892	0,7980	20,33%	9,31%
ERKS	-0,1068	0,0577	1,0584	24,16%	10,98%
MÇS	0,0345	0,1092	0,8121	21,70%	11,10%
BİST 30	-0,3947	0,0000	0,0000	29,52%	10,46%

*VaR kesinti noktası değeri 5% alınmıştır.

Tablo 6'da stratejilerin sermaye varlıklarını fiyatlandırma modeli (CAPM), Fama-French 3 faktör modeli (FF3FM) ve Carhart 4 faktör modeline (Carhart 4FM) göre yapılan regresyon sonuçlarını göstermektedir. Portföy yöneticisinin başarısının göstergelerinden biri olan pozitif ve istatistiki açıdan anlamlı alfa, her üç modelde bütün stratejiler için pozitif bulunmuştur. CAPM'da alfaların tümü çeşitli anlamlılık düzeylerinde istatistiki açıdan anlamlı iken, FF3M'de EAS ve ERKS, Carhart 4FM'de ise sadece EAS istatistiki açıdan anlamlı bulunmuştur. Tüm modeller stratejilerin tamamında anlamlı beta üretmişlerdir. Değerlerin birden küçük olması stratejilerde defansif hisse senetlerinin ağırlığının kıyaslama endeksine göre daha fazla olduğunun göstergesidir.

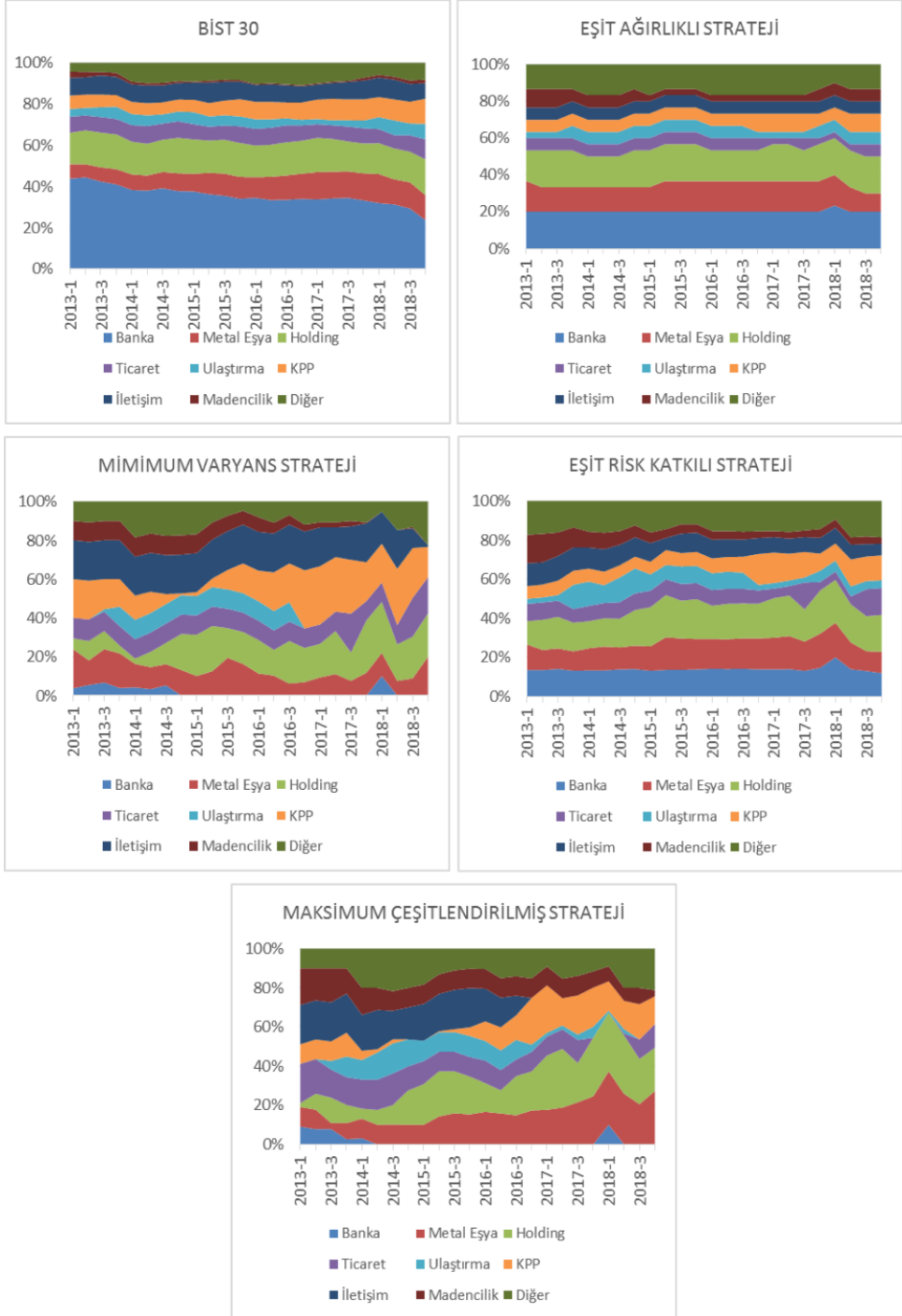
Tablo 6. CAPM, FF3FM ve Carhart 4FM Regresyon Sonuçları

CAMP				
Strateji	EAS	MVS	ERKS	MÇS
Alfa	0,45%***	0,41%*	0,42%**	0,59%*
Beta	0,9622***	0,7808***	0,9015***	0,8123***
FF3FM				
Strateji	EAS	MVS	ERKS	MÇS
Alfa	0,34%**	0,28%	0,31%*	0,29%
Beta	0,9849***	0,8176***	0,9236***	0,8910***
SMB	1,5422***	1,7490***	1,4799***	3,8177***
HML	0,0555	-0,3291	0,0446	-0,6597
Carhart 4FM				
Strateji	EAS	MVS	ERKS	MÇS
Alfa	0,30%**	0,26%	0,28%	0,24%
Beta	0,9793***	0,8153***	0,9192***	0,8845***
SMB	1,2934***	1,6441**	1,2880***	3,5264***
HML	0,1200	-0,3019	0,0944	-0,5843
WML	0,6968*	0,2937	0,5375	0,8156

*, **, *** sırasıyla %10, %5 ve %1 düzeyinde anlamlıdır.

FF3F ve Carhart 4F Modellerinde her dört strateji içinde piyasa değeri küçük hisselerin getirileri büyük piyasa değerine sahip hisse senetlerine göre yüksektir ve bu pozitiflik istatistiki açıdan anlamlıdır. Diğer faktör olan defter değeri/piyasa değeri yüksek kabul edilen değer hisse senetlerinin getirileri defter değeri/piyasa küçük değere sahip büyüme hisselerinin getirileri arasındaki fark stratejileri göre farklılık göstermiştir. Her iki metotta da EAS ve ERKS pozitif iken, MVS ve MÇS negatif bulunmuştur. Fakat bütün değerler istatistiki açıdan anlamlı değildir. Carhart 4FM'nin son faktörü olan önceki bir yıllık süreçte kazandıran hisselerin getirisinin aynı dönemde kaybettirenlerin getirisine farkı ise bütün stratejilerde pozitif bulunmuştur. İstatistiki açıdan anlamlılık sadece 10% düzeyinde EAS'de çıkmıştır.

Şekil 2. BİST 30 ve Smart Beta Statejilere Göre Oluşturulan Portföylerin İnceleme Dönemindeki Sektör Ağırlıkları



Şekil 2’de, BİST 30 endeksinin ve oluşturulan 4 strateji için inceleme döneminde portföy içeriklerindeki sektör ağırlıklarının göstermektedir. BİST 30 sektör dağılım grafiğinden Türk borsasının lokomotif sektörü olan bankacılık sektörünün ağırlığının git gide azaldığı görülmektedir. İnceleme dönemi başında endeks içindeki ağırlığı %45’lere yaklaşan bankacılık sektörü inceleme döneminin sonunda %30’ların altına düşmüştür. Bu durum ilgili dönemde bankacılık sektörü getiri açısından diğer sektörlerin gerisinde kaldığını göstermektedir. Ayrıca MVS’de bankacılık sektörünün ağırlığının neredeyse sıfıra yakın olması sektörün göreceli olarak riskinin diğer sektörlerle göre yüksek olduğunu göstergesidir.

Oluşturulan stratejiler için EAS’de bankacılık ve holding sektörleri portföylerdeki en yüksek ağırlığa sahiptirler. MVS’de inceleme döneminin ilk yıllarında ön plana metal eşya, kimya petrol plastik (KPP) ve iletişim sektörleri çıkarken, son yıllarda iletişim sektörünün yerini holding ve ticaret sektörleri almıştır. ERKS’de ise ilk yıllarda portföy içindeki ağırlığı yüksek olan madencilik ve iletişim sektörünün ağırlığı gitgide azalmıştır. Son olarak MÇS’de metal eşya ve holding sektörleri en yüksek ağırlığa sahiptir.

SONUÇ

Bu çalışmada 2013-2018 yılları arasında piyasa değeri ağırlıklı hesaplanan BİST 30 endeksinin getiri-risk performansı ile endeks içindeki hisse senedi ağırlıklarının risk tabanlı (MVS-ERKS-MÇS) ve eşit ağırlıklı stratejilere göre oluşturan portföylerin performansları karşılaştırılmıştır. Elde edilen sonuçlar şu şekilde sıralanabilir:

- Oluşturulan dört stratejinin yıllıklandırılmış getirisi kıyaslama ölçütü olarak alınan BİST 30’dan yüksektir. En yüksek getiri performansına sahip olan MÇS’nin yıllıklandırılmış getirisi BİST 30 endeksinin yıllıklandırılmış getirisinden dört kattan fazladır.
- Yıl bazlı bakıldığında bütün stratejiler ve kıyaslama ölçütü incelenen 6 yılın yarısında pozitif getiri (2014-2016-2017), diğer yarısında negatif getiri (2013-2015-2018) performansı sergilemişlerdir. Getirinin pozitif olduğu üç yılın ikisinde MÇS’nin, negatif olduğu 3 yılın ikisinde MVS’nin diğer stratejilere göre getiri performansı daha iyidir.
- Yıllıklandırılmış riski en düşük MVS, en yüksek BİST 30 endeksi bulunmuştur. Yıl bazında ise incelenen 6 yılın üçünde en düşük risk yine MVS’de görülmüştür.
- En çok kullanılan ve bilinen riske ayarlanmış performans yöntemlerinden Sharpe Oranına göre en iyi performansı MÇS sergilemiştir. MÇS hariç diğer stratejilerin ve kıyaslama ölçütünün inceleme dönemi boyunca getirisi risksiz faiz oranının getirisinin altındadır. Bundan dolayı Sharpe Oranı sadece MÇS’de pozitif çıkmıştır.
- Oluşturulan stratejilerin getirilerinin hangi faktöre bağlı olduğunu tespit için uygulanan üç modelde de bütün stratejiler pozitif alfa üretmişlerdir. Tüm stratejiler için istatistiki açıdan anlamlı alfa CAPM’da çıkmıştır.

- Tüm modellerde beta bire yakın ve birden küçük ve istatistiki açıdan anlamlıdır. Bu oluşturulan stratejilerde portföylerin ağırlığının defansif hisse senetlerinde olduğunu göstermektedir.
- FF3FM ve Carhart 4FM'ye göre bütün stratejilerde piyasa değeri küçük hisse senetlerinin getirisi, büyük olanlara göre fazla getirmiştir ve getiriler istatistiki açıdan anlamlıdır. Diğer yandan, defter değeri/piyasa değeri yüksek kabul edilen değer hisse senetlerinin getirileri defter değeri/piyasa küçük değere sahip büyüme hisselerinin getirileri arasındaki fark stratejileri göre farklılık göstermiştir.
- Sektörel bazda BİST 30 endeksinin ağırlığı bankacılık sektöründedir. İnceleme dönemi boyunca bankacılık sektörü getiri açısından diğer sektörlerle göre geri kaldığı gibi risk açısından da diğerlerine nazaran yüksektir. Bunun sonucu olarak portföyünde bankacılık hisse senedi ağırlığı az olan MÇS getiri açısından, MVS risk açısından diğer incelenen portföylere göre daha iyi performans sergilemişlerdir.

Risk tabanlı smart beta stratejilere göre oluşturulan portföylerin performans analizlerinin yapıldığı bu çalışmanın ülkemizde yeni yeni gelişen portföy yönetim şirketlerine ve diğer yatırım şirketlerine alternatif ürün üretme açısından faydalı olacağı düşünülmektedir. Bundan sonraki çalışmalarda farklı smart beta stratejiler, değişik endekslere uygulanıp sonuçları incelenebilir.

KAYNAKÇA

- Arnott, R. D., Hsu, J., ve Moore, P. (2005). Fundamental Indexation. *Financial Analyst Journal*, 61(2), 83-99.
- Cesarone, F., ve Colucci, S. (2015). Minimum Risk vs. Capital and Risk Diversification strategies for portfolio construction. *Capital and Risk Diversification Strategies for Portfolio Construction (January 20, 2015)*.
- Chaves, D., Hsu, J., Li, F., ve Shakernia, O. (2011). Risk parity portfolio vs. other asset allocation heuristic portfolios. *The Journal of Investing*, 20(1), 108-118.
- Chouiefaty, Y. (2006). Methods and systems for providing an anti-benchmark portfolio. Patent number: USPTO 60/816, 276. Retrieved from <https://www.google.com/patents/US7958038>.
- Chouiefaty, Y., ve Coignard, Y. (2008). Toward maximum diversification. *The Journal of Portfolio Management*, 35(1), 40-51.
- Chouiefaty, Y., Froidure, T., ve Reynier, J. (2013). Properties of the most diversified portfolio. *Journal of investment strategies*, 2(2), 49-70.
- Chow, T. M., Hsu, J., Kalesnik, V., ve Little, B. (2011). A survey of alternative equity index strategies. *Financial Analysts Journal*, 67(5), 37-57.
- Clarke, R. G., De Silva, H., ve Thorley, S. (2006). Minimum-variance portfolios in the US equity market. *The Journal of Portfolio Management*, 33(1), 10-24.
- Clarke, R., De Silva, H., ve Thorley, S. (2013). Risk parity, maximum diversification, and minimum variance: An analytic perspective. *The Journal of Portfolio Management*, 39(3), 39-53.
- De Carvalho, R. L., Lu, X., ve Moulin, P. (2012). Demystifying equity risk-based strategies: A simple alpha plus beta description. *The Journal of Portfolio Management*, 38(3), 56-70.
- DeMiguel, V., Garlappi, L., ve Uppal, R. (2009). How inefficient are simple asset allocation strategies. *Review of Financial Studies*, 22(5), 1915-1953.
- Demey, P., Maillard, S., ve Roncalli, T. (2010). Risk-based indexation. Available at SSRN 1582998.
- Hatzakis, E.D., (2017). Redefining Indexing Using Smart Beta Strategies. Merrill Lynch Semptember 2017 Report.

- Haugen, R. A., ve Baker, N. L. (1991). The efficient market inefficiency of capitalization-weighted stock portfolios. *The Journal of Portfolio Management*, 17(3), 35-40.
- Hsu, J. C. (2006). Cap-weighted portfolios are sub-optimal portfolios I. *Journal of Investment Management*, vol.4, no.3: 1-10.
- Lintner, J. (1965). The valuation of risk assets and the selection of risky investments in stock portfolios and capital budgets. *Review of Economics and Statistics* 47, 13-37.
- Maillard, S., Roncalli, T., ve Teiletche, J. (2010). The properties of equally weighted risk contribution portfolios. *The Journal of Portfolio Management*, 36(4), 60-70.
- Markowitz, H. (1952). Portfolio selection. *The journal of finance*, 7(1), 77-91.
- Mossin, J. (1966). Equilibrium in a capital asset market. *Econometrica* 34, 768-783.
- Millet, F. (2015). Smart Beta Broader than You Think. Lyxor Expert Opinion. www.lyxor.com.
- Plyakha, Y., Uppal, R., ve Vilkov, G. (2012). Why does an equal-weighted portfolio outperform value-and price-weighted portfolios?. Available at SSRN 2724535.
- Qian, E. (2006). On the financial interpretation of risk contribution: Risk budgets do add up. *Journal of Investment Management* 4, 1-11.
- Roncalli, T. (2014). Introduction to Risk Parity and Budgeting. CRC Press.
- Sharpe, William F., 1964. Capital asset prices: a theory of market equilibrium under conditions of risk. *Journal of Finance* 19, 425-442.

SUMMARY

The recent sharp fluctuations in global markets and uncertainty in the economy have driven investors toward new alternatives outside the conventional methods. Smart Beta strategies are particularly prominent among these alternatives. Smart Beta can be defined as strategies that are not based on weighting by market value, in which stock weights are determined according to different criteria. When compared to active strategies, Smart Betas offer lower manager fees, transaction costs, turnover rates, and manager's initiative and higher transparency, liquidity, and capacity. Smart Beta strategies can be defined as a composite strategy that predominantly involves the positive qualities of active and passive strategies.

Based on the primary goal of beating the market by using alternative weighting methods, Smart Beta strategies may involve diverse portfolios based on different criteria. The most common strategies can be classified under four main categories. First are the strategies where stock weights are determined according to a company's fundamental values such as book value, sales, profit shares, corporate earnings or cash flow; the second are the strategies where stock weights are determined according to various factors (value, size, momentum, quality, etc.); the third are risk-based strategies; and the fourth are equally weighted strategies. In addition, many other strategies could be developed by using stock returns or risks as criteria.

This study aims to compare the return-risk performance of the BIST 30 Index, for which weighted market value was computed for the 2013-2018 period, and the performance of portfolios, for which the weights of the stocks in the index were determined according to risk-based (Minimum Variance – Equal Risk Contribution- Maximum Diversification) and equally weighted strategies. It is believed to contribute to the literature in that it provides information about Smart Beta strategies and assesses the returns of the BIST 30 stocks by using different weights.

The study produced the following results:

- Annualized returns of the four devised strategies are higher than that of the BİST 30 as the benchmark. The annualized return for Maximum Diversification Strategy with the highest return performance is more than four times higher than the annualized return of the BİST 30 index.
- On an annual basis, all the strategies and the benchmark generated positive returns in half of the six-year study period (2014-2016-2017) and negative returns in the other half (2013-2015-2018). When compared to the other strategies, the return performance is better for Maximum Diversification Strategy in two of the three years when the returns were positive and for Minimum Variance Strategy in two of the three years when the returns were negative.
- Minimum Variance Strategy has the lowest and the BİST 30 index has the highest annualized risk. On an annual basis, Minimum Variance Strategy presented the lowest risk in three years of the six-year study period.
- Maximum Diversification Strategy outperformed others according to the Sharpe Ratio, which is one of the most common and well-known risk-adjusted performance methods. Except for the Maximum Diversification Strategy, all other strategies and the benchmark generated returns that were lower than the return of risk-free interest rate throughout the study period. Therefore, the Sharpe Ratio was only positive for the Maximum Diversification Strategy.
- All the three models applied to identify the factor that the returns of the devised strategies depended upon generated positive alpha. For all the strategies, statistical significant alpha was found in CAPM.
- In all the models, beta is close to one, smaller than one, and statistically significant. This shows that the portfolios in the devised strategies overweight defensive stocks.
- According to the Fama French 3-Factor Model and the Carhart 4-Factor Model, in all the strategies, stocks with small market value generated higher returns than those with large market value and these returns are statistically significant. On the other hand, the difference between the returns of the value stocks with high book value/market value and the growth stocks with small book value/market value differed according to the strategies.
- On a sectoral basis, the BİST 30 index is weighted toward the banking sector. Throughout the study period, the banking sector lagged behind other sectors in terms of returns and also had higher risk than the others. As a result, Maximum Diversification Strategy that underweights banking stocks in its portfolio outperformed other portfolios under study in terms of returns, while Minimum Variance Strategy outperformed them in terms of risk.

This study that analyzes the performance of portfolios created according to risk-based smart beta strategies is believed to benefit the newly-emerging

portfolio management companies and other investment companies in Turkey in creating alternative products. Future research may apply different smart beta strategies to different indices and analyze the results.

The Disruptive Innovation Potential of Decentralized Cryptocurrencies

Tuna Can GÜLEÇ*

ABSTRACT

The cryptocurrency market could only accomplish a small fraction of what it was capable of since Bitcoin was first popularized. Improving upon Bitcoin, the development of technically superior cryptocurrencies couldn't manage to create a disruptive innovation impact on the market either. In order to understand why the cryptocurrency market couldn't fulfill its perceived disruptive innovation potential, this study systematically reviews the literature. Relevant literature has been thoroughly searched and several studies that use certain methodologies are included in the review. These studies have been categorized based upon their approaches to the subject as supportive studies and contradictory studies. Within these categories, subsections have been created based on the findings and conclusions of each study reviewed. Following the theoretical discussion, the rationality of the movements in the market has been analyzed with regression models supported by sentimental estimation model outputs. According to the interpretation of the studies in the literature, cryptocurrencies seem to need a properly functioning natural selection mechanism, which will only allow the survival of the currencies that have the best "fit" to the needs of the market. Additionally, the findings of the regression analysis are in line with the majority of literature and suggest that the cryptocurrency prices are straight out unpredictable even with the usage of advanced AI algorithms that take human irrationality into account. Collectively, evidence suggests that in its current structural form, the ICO based cryptocurrency market is set to fail in a gradual pattern.

Key Words: Financial Markets, Fintech, Cryptocurrency

JEL Classification: G14, F30, E30

Merkezi Olmayan Kriptopara Birimlerinin Yıkıcı Yenilik Potansiyeli

ÖZ

Kriptopara piyasaları, Bitcoin ilk popüler hale geldiğinden bu yana kendisinden beklenenlerin sadece küçük bir kısmını gerçekleştirebildi. Bitcoin'den sonra gelen ve teknik olarak üstün niteliklere sahip kriptopara birimlerinin geliştirilmesi, pazarda da yıkıcı bir inovasyon etkisi yaratmayı başaramadı. Kriptopara birimi piyasasının neden algılanan yıkıcı yenilik potansiyelini yerine getiremediğini anlamak için, bu çalışma ilgili yazını sistematik bir şekilde incelemektedir. Yazın detaylıca incelenmiş ve belirli ölçütleri karşılayan birçok çalışma derlemeye dâhil edilmiştir. Bu çalışmalar, konuya yaklaşımlarına dayanarak, destekleyici çalışmalar ve çelişkili çalışmalar olarak kategorize edilmiştir. Bu kategorilerde, incelenen her çalışmanın bulgularına ve sonuçlarına dayanarak alt bölümler oluşturulmuştur. Teorik tartışma sonrasında, sezgisel yapay zeka algoritma çıktılarıyla desteklenen bir regresyon modeli kullanılarak piyasadaki fiyat hareketlerinin rasyonelliği test edilmiştir. Yazındaki çalışmalardan yola çıkarak varılan sonuca göre, kriptopara birimleri, sadece piyasa ihtiyaçlarına en uygun niteliklere sahip olan para birimlerinin hayatta kalmasına izin verecek şekilde çalışan bir doğal seçim mekanizmasına ihtiyaç duymaktadır. Ek olarak, regresyon analizinin bulguları yazın ile eş yönlüdür ve kripto para birimi fiyatlarının, insan irrasyonelliğini hesaba katan gelişmiş AI algoritmalarının kullanımıyla bile doğrudan tahmin edilemez olduğunu

*Araş. Gör. Dr. Manisa Celal Bayar Üniversitesi Uygulamalı Bilimler Fakültesi, Bankacılık ve Finans Bölümü.
tunacan.gulec@cbu.edu.tr, ORCID bilgisi: 0000-0003-2551-6460

(Makale Gönderim Tarihi: 15.08.2019 / Yayına Kabul Tarihi: 10.08.2020)

Doi Number: 10.18657/yonveek.605395

Makale Türü: Araştırma Makalesi

göstermektedir. Tüm bunlar bir bütün olarak, mevcut ICO tabanlı kriptopara piyasasının kademeli bir şekilde başarısız olacağına işaret etmektedir.

Anahtar Kelimeler: Finansal Piyasalar, Fintek, Kriptopara

JEL Sınıflandırması: G14, F30, E30

INTRODUCTION

In popular culture, the concept of digital currency usually refers to the cryptocurrency market that is believed to be a speculative bubble in which irrational speculators and manipulators gamble. While this is true for the majority of altcoins, the term of “digital currency” originally refers to a promise of a decentralized world currency that every human can use anonymously without having citizenship or being a member of a company. The ideal digital currency is thought to be completely decentralized, perfectly efficient, immune to manipulations, a stable store of value, and most importantly “the” medium of exchange. Digital currency is not the same thing as a cryptocurrency, there are several algorithms that do not use cryptographic hash functions to operate. Similarly, mining is not an integral part of digital currencies.

In order for a digital currency to be considered as “decentralized”, it should be impossible for any group or identity such as governments, companies or investment funds to control the system in any way other than being a participant in it. In a peer-to-peer system design, there are no main servers in which authorities can shut down. Similarly, no private company is able to take control of the system over. The main reason why a decentralized system is sought after in digital currencies, however, is not the desire of user anonymity. The main benefit of using a decentralized system is being exempt from the “inflation tax” which is an intrinsic component of any monetary policy. This exemption allows decentralized digital currencies to maintain their original value without requiring any investment. On the other hand, on a decentralized currency changing the original code is not possible. This can be considered as the main shortcoming of a decentralized system.

Market efficiency is a critical factor for any financial asset or currency. In order for the transfer and storage of value to commence, prices must reflect the perceived value for any good or service at any given time. Any sustained diversion between these two results in speculative bubbles consequently followed by market crashes. As of March 2019, there are more than 2100 listed coins under the cryptocurrencies category. Most of these currencies have either the same structure or have only minor changes that won't affect the system. A handful of these digital currencies can be considered as an upgrade or evolution from Bitcoin, however, their market volumes are too shallow to be able to operate efficiently. This situation causes the majority of the market to get stuck in the low-tech coins such as Bitcoin or Litecoin.

First-generation coins such as Bitcoin and Litecoin lack the abilities required to become a worldwide currency. The first problem is the transaction times. For a system that aims to replace the whole financial system, these coins are extremely slow. A meager transaction takes longer than a day to take place. This clumsiness makes these currencies impossible to use practically. Transaction cost

is another substantial problem. The transaction cost for any transaction is increasing each day with an increase in mining costs. There are several methods that take place of “Proof of Work” concept that does not waste the resources of humanity. The baseline is, cryptocurrencies as of their first-generation forms are set to fail if they remain as they are since 2009.

The reason why these markets are unable to evolve is popularly discussed by market participants and Fintech enthusiasts. While it is hard to know for certain, one of the elements contributing to this is the emotional attachment factor. Bitcoin's name is so widely known that it is used almost synonymously with the term “Cryptocurrency”. A group of investors who have not only financially and emotionally invested in their selected currencies but also refuse to sell their supported currency regardless of market prices and volatility. This group is named “hodl”. Another factor is the financial illiteracy of investors within the market.

Another significant factor that contributes to the market volatility is initial coin offerings conducted every day. Regardless of their technological structure, initially offered coins have unacceptable risk levels associated with them. Initiators of these ICO's are a risk factor by themselves. Usually, the initiator group takes over a certain amount of predetermined currency as their payment for creating the coin. While the coin itself may still technically considered decentralized, the accumulation of wealth in these markets indicates significant risks for new investors. This inherent risk structure in newly offered coins makes them unfit to be invested by the majority of investors. Accordingly, with this low number of investors, markets stay shallow, and low market depth in an already unregulated market becomes infinitely risky for anyone but their initial offerees. While investors may have experience in conventional financial instruments, digital currencies have different market dynamics and for most of the investors, the technological and financial implications of initial coin offerings are not understood well enough to decide efficiently. This high level of information requirement limits the market efficiency. Under these circumstances, the future of cryptocurrency markets is essentially dependent upon becoming an efficient market without bubbles or manipulations to be able to function properly, even then however it might not be enough to become an actual currency due to lack of common trust in the currency.

In the analysis part of the study, we test for the explaining power of sentimental inputs in the equilibrium process of cryptocurrency market prices. Using publicly available third party sentimental analysis outputs (discussed at length in the discussion section), we test for the explanatory power of human sentiment on Bitcoin prices. The assumption underlying the second part of the study is that, in order for the cryptocurrency market to fulfill its potential, the market movements should be explainable by sentimental human actions and not just by profit-oriented trading.

LITERATURE

Literature is reviewed by collecting significant studies on the subject and allocating them under two primary categories. The first category contains studies

that accept the legitimacy of cryptocurrencies in general and accept them as a replacement alternative or as potential components of the financial system. This category is called supportive studies and divided into 3 subcategories. The first subcategory is the Alternative Replacement category and symbolizes studies that view cryptocurrencies as a disruptive innovation that will possibly replace the current financial system. The second subcategory is named Potential Components and these studies imply the coexistence of cryptocurrencies along with the existing financial system. Conflicting Results subcategory represents studies that find evidence conflicting with the view of supporting studies while maintaining a supportive stance.

Table 1. List of Supportive Studies

Author (date)	Focused Coins	Alternative Replacement	Conflicting Results	Potential Component
(Cocco et al., 2017)	Artificially Simulated Coin	+		
(Scott, 2016)	Blockchain 2.0 System	+		
(Chen et al., 2017)	Portfolio of Coins	+		
(Sovbetov, 2018)	Bitcoin Ethereum Dash			
(Alam, 2017)	Monero	+		
	Bitcoin	+		
(Burnie et al., 2018)	Altcoins	+		
(Farell, 2015)	Bitcoin	+		
(Fry & Cheah, 2016)	Bitcoin, Ripple	+		
(Foy, 2019)	Classification of BTC	+		
	Cost-based Valuation			
(Hayes, 2017)	Model	+		
(Chuen et al., 2017)	CRIX Index	+		
(Cheung et al., 2015)	MtGox Portfolio	+		
(Bian et al., 2018)	ICO Rating System	+		
(Liu & Tsyvinski, 2018)	Bitcoin, Ripple, Ethereum	+		
(Caporale et al., 2018)	BTC,LTC,XRP, Dash	+		
(Catania et al., 2018)	BTC, ETH, LTC, XRP	+		
(Halaburda & Gandal, 2016)	Bitcoin	+		
(Güleç & Aktaş, 2019)	8 Cryptocurrencies	+		
(Howell et al., 2018)	Filecoin		-	
(Brenig et al., 2015)	Bitcoin		-	
(Brown, 2016)	Cybercrime Aspect		-	
(Eyal, 2017)	Bitcoin		-	
(Iwamura et al., 2014)	Bitcoin			+
(Ametrano, 2016)	Monetary Model of Hayek			+
(Singh & Davidson, 2018)	Cryptocurrency Market			+
(Raymaekers, 2015)	Bitcoin			+
(Wörner et al., 2016)	Bitcoin			+
(Taskinsoy, 2018)	Bitcoin			+
(Makarov & Schoar, 2018)	Bitcoin Arbitrage			+

The second category of studies is the studies that are contradictory to the view that cryptocurrencies have the potential to be a legitimate component of the financial system due to various reasons. These studies are categorized accordingly with the main argument they use in the opposition of cryptocurrencies. Studies that argue in the financial or the economic aspect of the system are categorized under the Market Efficiency base of rejection, while studies that are against the technical elements that are used in the cryptocurrencies are categorized under Technological Infrastructure subcategory. Additionally, the Moral Hazard category focuses on the vulnerability of the system to moral exploitations.

Table 2. The List of Contradictory Studies

Author (date)	Focus	The Base of the Rejection
(Zetzsche et al., 2017)	Price Bubbles, ICOs	Market Efficiency
(Hamrick et al., 2018)	Pump & Dump Manipulations	Market Efficiency
(Umeh, 2016)	Price Bubbles	Market Efficiency
(Mensi et al., 2019)	Inefficient Pricing Dynamics	Market Efficiency
(Kamps & Kleinberg, 2018)	Pump & Dump Manipulations	Market Efficiency
(Bouoiyour et al., 2014)	Price Bubbles and Manipulations	Market Efficiency
(Barnes, 2018)	Manipulations and Bubbles	Market Efficiency
(Baum, 2018)	Pump & Dump Manipulations	Market Efficiency
(Constantinescu, 2018)	National Security Concerns	Technological Infrastructure
(Evans-Pughe et al., 2014)	Crypto Exchange Problems	Technological Infrastructure
(Bratspies, 2018)	Trustless Transaction	Technological Infrastructure
(Torres & Steichen, 2019)	Smart Contract Issues	Technological Infrastructure
(Engle, 2015)	Security Concerns	Moral Hazard
(Majumder et al., 2019)	Terror Financing	Moral Hazard
(Capital, 2016b)	Cybercrime	Moral Hazard
(Capital, 2016a)	Cybercrime	Moral Hazard
(Reddy & Minnaar, 2018)	Cybercrime	Moral Hazard
(Jacquez, 2016)	Money Laundering	Moral Hazard
(Stokel-Walker, 2018)	Hacks and Scams	Moral Hazard

ANALYSIS

A regression analysis has been conducted using the logarithmic return series of BTC and the market sentiment analysis values available publicly through API interface by alternative.me (*Crypto Fear & Greed Index - Bitcoin Sentiment*, 2019). Dataset consists of 700 daily observations until January 1, 2020. While it is only a univariate regression analysis that is conducted in the study, the algorithm that leads to the creation of investor sentiment values is calculated through a complex process that involves the use of various AI models, and financial

transaction analysis bots. While keeping the source code private, the information source expresses the algorithm with the following model:

$$\begin{aligned}
 \text{Sentiment} = & 0.25 \text{ Volatility} + 0.25 \text{ Market Momentum} \\
 & + 0.15 \text{ Social Media Sentiment} \\
 & + 0.10 \text{ Market Concentration} + 0.10 \text{ Google Trends} \\
 & + 0.15 \text{ Investor Surveys}
 \end{aligned}$$

The resulting Sentiment value from the model is a value that fluctuates between 1 to 100, recalculated each day. This value is regressed using daily BTC return series. The results of the analysis are reported in Table 3.

Table 3. Results of the Human Sentiment Predictions Regression

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
LOG(Sentiment)	0.214421	0.046419	4.619227	0.0000
C	8.125657	0.163318	49.75352	0.0000
R-squared	0.110685	Mean dependent var		8.884950
Adjusted R-squared	0.109709	S.D. dependent var		0.326183
S.E. of regression	0.307770	Akaike info criterion		0.483260
Sum squared resid	86.38699	Schwarz criterion		0.493802
Log-likelihood	-218.8498	Hannan-Quinn criteria.		0.487284
F-statistic	113.5079	Durbin-Watson stat		0.040248
Prob(F-statistic)	0.000000	Wald F-statistic		21.33726
Prob(Wald F-statistic)	0.000004			
Heteroskedasticity Test: Breusch-Pagan-Godfrey				
F Statistic	2.6905	Prob F(1,912)		0.1013
Breusch-Godfrey Serial Correlation LM Test:				
F Statistic	13.426	Prob F(2,910)		0.0000

The model is estimated using the Newey-West moment estimation method due to the implied auto-correlation problem. Results indicate that a 10% change in Sentiment value is likely to result in a 2.1% change in the BTC prices. Furthermore, R-squared value implies that the sentimental analysis values can only explain 11% of the changes in BTC prices.

DISCUSSION

Studies that are supportive of the cryptocurrencies, are by large consider the cryptocurrencies and its blockchain-based components as a replacement to the current financial system. The most significant common ground in supportive studies is that almost all of them foresee a transition from older cryptocurrencies to new generation ones. Therefore, it is safe to claim that the overwhelming majority of the literature agrees that the first generation of cryptocurrencies such as Bitcoin and Litecoin cannot be the ultimate solution in the market. For example, Cocco et. al. (2017) have used an artificially simulated coin to test for human behavior in the virtual cryptocurrency markets. They have found supporting evidence that newly issued coins may eventually dominate the market. While there are some “Bitcoin Supremacists” studies in the literature that defend that the current Bitcoin currency is good enough the way it is (Farell, 2015), the majority supportive studies do not just ignore the problems that are obvious in the cryptocurrency markets. Outdated

blockchain algorithms such as the one used in the Bitcoin creates excessive transaction times while wasting tremendous amounts of energy in the form of electricity. Some studies counter these arguments by claiming that the current financial system is using far more energy than what Bitcoin would be using instead (Alam, 2017). The transaction times argument is countered by offering the usage of external networks such as the lightning network. However, in practice, their usage may create weaknesses in the security of the system. Supportive studies defend that the current problems in the system are due to the outdated blockchain infrastructure of mining based cryptocurrencies (Halaburda & Gandal, 2016). Some studies offer blockchain systems that are far more advanced than the first version of blockchain infrastructure while sacrificing nothing in terms of security. In his paper, Scott (2016) has designed infrastructure for a solidarity finance system in which there is no profit-seeking third party or intermediary. Similar improvements upon blockchain infrastructure are being continuously developed by independent parties. Cryptocurrencies that are able to operate without a mining component are recently being introduced into the system. Having one of the most controversial components of the blockchain removed from the system is thought to be a substantial improvement upon existing systems. On the other hand, the security of these cryptocurrencies is currently still under question. Cryptocurrencies such as Cardano, NEO, IOS, or IOTA are currently widely in use without any major security weaknesses in their infrastructure. While a good number of studies support the viability of these coins (Cheung et al., 2015; Chen et al., 2017; Güleç & Aktaş, 2019), there are a number of complications in the usage of these currencies as well. The most popular alternative to mining is made by replacing the Proof of Work system by Proof of Stake system. While having resulting is much less energy usage, proof of stake system also empowers users of the currency based upon their shares. In other words, richer you are, bigger say you have in the future of the currency. This aspect contradicts with the decentralized structure of cryptocurrencies.

Studies in the supportive category rationalize the existence of cryptocurrencies in economic and financial terms as well. Since the first time they come into existence, the cryptocurrencies have been in a significant rise trend. The financial problem, however, is not that they are unprofitable but that they are extremely volatile. This renders them incapable of having the economic properties of money. A number of studies have studied this matter and pointed out that a currency with such a high amount of volatility levels cannot be reliably used as a store of value (Ametrano, 2016; Eyal, 2017; Taskinsoy, 2018). Another economic aspect of the problem is the fixed amount of supply. A fixed or foreseeably steady amount of money supply causes the currency to gain value over time passively. This creates a negative propensity to spend for the holders of these currencies. While this may not seem to be a problem at first, at macro levels it may create worldwide stagflation when the currency is adopted internationally. In addition to these implications currently, the cryptocurrency market is not regulated by any entity. While regulations can be forced upon cryptocurrency exchanges located in developed countries, an exchange in for example the Cayman Islands may not be

regulated. This situation creates a perfect environment for market manipulation. A number of supportive studies have focused on this aspect of the market, according to these studies (Brenig et al., 2015; Brown, 2016; Howell et al., 2018; Iwamura et al., 2014; Singh & Davidson, 2018), the most prevalent type of manipulation of cryptocurrency markets are the Pump & Dump manipulations. Newly introduced coins are offered into the market via the process called ICO (Initial Coin Offering). And almost all of them are considered scams by even supportive studies.

To sum up the views of the supportive studies, a vast majority of them are supporting an evolved version of the original blockchain infrastructure and Bitcoin. The mining component of cryptocurrencies such as Proof of Work is seen mostly as a temporary solution until a better algorithm with no energy waste mechanism arrives. The volatility of the market is seen as it is going to vanish once the market is deep enough so that no manipulator can intervene. Almost all altcoins are recognized as scams or faulty to be switched as of now. And lastly, market regulations are being generally seen as they can be handled by an internal algorithm within the ideal blockchain infrastructure. Lastly, the literature is equally divided into the privacy concept. While some studies defend that the ideal cryptocurrency should be anonymous, others rightly claim that it would create a hole for illegal activities.

Studies that contradict the idea of cryptocurrencies or blockchain mainly focus on the efficiency of the market. Currently, there is an excessive amount of speculative price bubbles in the market and these studies are unconvinced that they are preventable by any means. The study of Zetsche et.al. (2017) for example claims that the whole ICO market can be defined as a Gold Rush and investors who participate in these markets are taking irrational risks. A substantial amount of studies support this view and accept this as one of the most significant indicators that cryptocurrencies are not a legitimate financial system alternative (Barnes, 2018; Bouoiyour et al., 2014; Umeh, 2016).

The technological infrastructure of the cryptocurrencies is also a widely discussed topic of criticism. A study by Torres and Steichen (2019) claims that there are bugs in the Ethereum based smart contracts and that it is a critical security concern for the whole system. Similarly, Bratspies (2018) contradicts the idea of trustless transaction in the blockchain-based cryptocurrencies. The availability of the whole transaction records to anyone in the network is also seen as a national security issue by some studies (Constantinescu, 2018).

An objection that almost every study in the literature agrees on is the vulnerability of crypto exchanges to hacker attacks or moral hazards. While the blockchain system may be impregnable, crypto exchanges are not and there are a lot of examples to support this. The study of Evans et.al. (2014) discusses how the individual user is prone to these attacks even though there may be no vulnerability to the blockchain system.

Moral hazard is one of the most discussed issues regarding the cryptocurrencies, this category includes the issues regarding the use of cryptocurrency in deep web marketplaces, terrorism financing or in money

laundering(Capital, 2016a, 2016b; Reddy & Minnaar, 2018). This topic has no absolute solution so far and it's a decision between keeping the system transparent or anonymous. Keeping the system anonymous has implications regarding the prevention of cybercrimes while keeping the system transparent violates personal privacy and can cause national security issues(Jacquez, 2016; Majumder et al., 2019; Stokel-Walker, 2018). There are middle methods that can be used only to reveal the transaction information of suspected individuals however, so far no working example has been developed.

Overall the concerns of the contradictory studies are mainly focused on the financial and security aspects of the cryptocurrencies. Solutions to these issues are still being developed in the literature every passing day. However, solving moral issues may not be as straightforward as solving technical or financial problems.

CONCLUSION

The expectations regarding the future of decentralized cryptocurrencies differ greatly by the person yet, there is an almost common consensus on the fact that currently, neither people nor the market is ready for this transformation. Financial instruments and institutions have kept developing themselves for decades due to the fact that they are driven by the pursuit of wealth maximization. In a decentralized system, there are no stakeholders that can dominate the system, while this can be good for preserving the rights of everyone equally, seeking the approval of a majority in every decision also slows down the development process. As there will always be groups of people with opposing views, the separations of stakeholders in such systems are unavoidable. Hence we have over 2000 cryptocurrencies today. Cybercrime and cyber terrorism are aspects of the cryptocurrency market that are misleadingly overestimated and will probably be prevented by the time this technology is adaptable to daily usage.

A substantial portion of supportive studies is focused on the current success of these cryptocurrencies in terms of their return to investors. However, these currencies are not made for price speculation, they are crated with the idea of usage on a daily basis. The price of Bitcoin or any other currency does not positively affect the cryptocurrency market as long as it doesn't translate into adaptation or usage. The success for cryptocurrencies should be measured by the number of merchants that are willing to sell their goods in exchange for cryptocurrencies, or by the number of users that accept their payments in these terms. And currently, the overwhelming number altcoins prevent the market from being adapted by users by creating extreme volatility. Test results of our study also support this view by pointing out that the movements in the market are completely unpredictable by advanced AI software or algorithms. Which may imply that movements are completely random or manipulatory.

It is clear that the market cannot thrive as long as a mechanism to prevent this chaotic behavior is implemented. Further studies should be made regarding ways of unifying the market participants and taking necessary precautions against further manipulatory actions.

REFERENCES

- Alam, S. (2017). Testing the weak form of an efficient market in cryptocurrency. *Journal of Engineering and Applied Sciences*, 12(9), 2285–2288.
- Ametrano, F. M. (2016). Hayek money: The cryptocurrency price stability solution. Available at SSRN 2425270.
- Barnes, P. (2018). CryptoCurrency and its Susceptibility to Speculative Bubbles, Manipulation, Scams, and Fraud. *Journal of Advanced Studies in Finance (JASF)*, 9(2 (18)), 60–77.
- Baum, S. C. (2018). *Cryptocurrency Fraud: A Look Into The Frontier of Fraud*.
- Bian, S., Deng, Z., Li, F., Monroe, W., Shi, P., Sun, Z., Wu, W., Wang, S., Wang, W. Y., & Yuan, A. (2018). Icorating: A deep-learning system for scam ico identification. *ArXiv Preprint ArXiv:1803.03670*.
- Bouoiyour, J., Selmi, R., & Tiwari, A. (2014). *Is Bitcoin business income or speculative bubble? Unconditional vs. Conditional frequency domain analysis*.
- Bratspies, R. M. (2018). *Cryptocurrency and the Myth of the Trustless Transaction*.
- Brenig, C., Accorsi, R., & Müller, G. (2015). *Economic Analysis of Cryptocurrency Backed Money Laundering*. ECIS.
- Brown, S. D. (2016). Cryptocurrency and criminality: The Bitcoin opportunity. *The Police Journal*, 89(4), 327–339.
- Burnie, A., Burnie, J., & Henderson, A. (2018). Developing a Cryptocurrency Assessment Framework: Function over Form. *Ledger*, 3.
- Capital, G. (2016a). *Cryptojacking: A new method for criminals to stole cryptocurrency*.
- Capital, G. (2016b). *In Cryptocurrency, Good projects can turn into scams*.
- Caporale, G. M., Gil-Alana, L., & Plastun, A. (2018). Persistence in the cryptocurrency market. *Research in International Business and Finance*, 46, 141–148.
- Catania, L., Grassi, S., & Ravazzolo, F. (2018). Predicting the volatility of cryptocurrency time-series. In *Mathematical and Statistical Methods for Actuarial Sciences and Finance* (pp. 203–207). Springer.
- Chen, S., Chen, C. Y.-H., Härdle, W. K., Lee, T., & Ong, B. (2017). Econometric Analysis of a Cryptocurrency Index for Portfolio Investment. In *Handbook of Blockchain, Digital Finance, and Inclusion, Volume 1* (pp. 175–206). Elsevier.
- Cheung, A., Roca, E., & Su, J.-J. (2015). Crypto-currency bubbles: An application of the Phillips–Shi–Yu (2013) methodology on Mt. Gox bitcoin prices. *Applied Economics*, 47(23), 2348–2358.
- Chuen, K., Lee, D., Guo, L., & Wang, Y. (2017). *Cryptocurrency: A new investment opportunity?*
- Cocco, L., Concas, G., & Marchesi, M. (2017). Using an artificial financial market for studying a cryptocurrency market. *Journal of Economic Interaction and Coordination*, 12(2), 345–365.
- Constantinescu, M. (2018). CRYPTOCURRENCIES–NATIONAL SECURITY IMPLICATIONS. *Defense Resources Management in the 21st Century*, 13(13), 115–119.
- Crypto Fear & Greed Index—Bitcoin Sentiment*. (n.d.). Retrieved August 8, 2020, from <https://alternative.me/crypto/fear-and-greed-index/>
- Engle, E. (2015). Is bitcoin rat poison: Cryptocurrency, crime, and counterfeiting (CCC). *J. High Tech. L.*, 16, 340.
- Evans-Pughe, C., Novikov, A., & Vitaliev, V. (2014). To bit or not to bit?[Bitcoin cryptocurrency]. *Engineering & Technology*, 9(4), 82–85.
- Eyal, I. (2017). Blockchain technology: Transforming libertarian cryptocurrency dreams to finance and banking realities. *Computer*, 50(9), 38–49.
- Farell, R. (2015). *An analysis of the cryptocurrency industry*.
- Foy, J. (2019). *Financial Accounting Classification of Cryptocurrency*.
- Fry, J., & Cheah, E.-T. (2016). Negative bubbles and shocks in cryptocurrency markets. *International Review of Financial Analysis*, 47, 343–352.
- Güleç, T. C., & Aktaş, H. (2019). Kriptopara Birimleri Piyasasında Pump&Dump Manipulasyonlarının İki Aşamalı Analizi. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 33(3), 919–932.

- Halaburda, H., & Gandal, N. (2016). Competition in the cryptocurrency market. Available at SSRN 2506463.
- Hamrick, J., Rouhi, F., Mukherjee, A., Feder, A., Gandal, N., Moore, T., & Vasek, M. (2018). *The Economics of Cryptocurrency Pump and Dump Schemes*.
- Hayes, A. S. (2017). Cryptocurrency value formation: An empirical study leading to a cost of production model for valuing bitcoin. *Telematics and Informatics*, 34(7), 1308–1321.
- Howell, S. T., Niessner, M., & Yermack, D. (2018). *Initial coin offerings: Financing growth with cryptocurrency token sales*. National Bureau of Economic Research.
- Iwamura, M., Kitamura, Y., Matsumoto, T., & Saito, K. (2014). Can we stabilize the price of a Cryptocurrency?: Understanding the design of Bitcoin and its potential to compete with Central Bank money. *Understanding the Design of Bitcoin and Its Potential to Compete with Central Bank Money (October 25, 2014)*.
- Jacquez, T. (2016). *Cryptocurrency the new money laundering problem for banking, law enforcement, and the legal system*.
- Kamps, J., & Kleinberg, B. (2018). To the moon: Defining and detecting cryptocurrency pump-and-dumps. *Crime Science*, 7(1), 18.
- Liu, Y., & Tsyvinski, A. (2018). *Risks and Returns of Cryptocurrency*. National Bureau of Economic Research.
- Majumder, A., Routh, M., & Singha, D. (2019). A Conceptual Study on the Emergence of Cryptocurrency Economy and Its Nexus with Terrorism Financing. In *The Impact of Global Terrorism on Economic and Political Development: Afro-Asian Perspectives* (pp. 125–138). Emerald Publishing Limited.
- Makarov, I., & Schoar, A. (2018). *Trading and arbitrage in cryptocurrency markets*.
- Mensi, W., Al-Yahyaee, K. H., & Kang, S. H. (2019). Structural breaks and double long memory of cryptocurrency prices: A comparative analysis from Bitcoin and Ethereum. *Finance Research Letters*, 29, 222–230.
- Raymaekers, W. (2015). Cryptocurrency Bitcoin: Disruption, challenges and opportunities. *Journal of Payments Strategy & Systems*, 9(1), 30–46.
- Reddy, E., & Minnaar, A. (2018). Cryptocurrency: A tool and target for cybercrime. *Acta Criminologica: Southern African Journal of Criminology*, 31(3), 71–92.
- Scott, B. (2016). *How can cryptocurrency and blockchain technology Play a role in building social and solidarity finance?* UNRISD Working Paper.
- Singh, D. J., & Davidson, J. (2018). *Bitcoins and Cryptocurrency-Scam, Bubble or Currency of the Future?* (Vol. 5). Mendon Cottage Books.
- Sovbetov, Y. (2018). Factors influencing cryptocurrency prices: Evidence from bitcoin, ethereum, dash, litcoin, and monero. *Journal of Economics and Financial Analysis*, 2(2), 1–27.
- Stokel-Walker, C. (2018). The murky world of the bitcoin scam. *New Scientist*, 3160, 12.
- Taskinsoy, J. (2018). Bitcoin Mania: An End to the US Dollar's Hegemony or another Cryptocurrency Experiment Destined to Fail? Available at SSRN 3311989.
- Torres, C. F., & Steichen, M. (2019). The Art of The Scam: Demystifying Honey pots in Ethereum Smart Contracts. *ArXiv Preprint ArXiv:1902.06976*.
- Umeh, J. (2016). Blockchain double bubble or double trouble? *Itnow*, 58(1), 58–61.
- Wörner, D., Von Bomhard, T., Schreier, Y.-P., & Bilgeri, D. (2016). *The Bitcoin ecosystem: Disruption beyond financial services?*
- Zetzsche, D. A., Buckley, R. P., Arner, D. W., & Föhr, L. (2017). The ICO Gold Rush: It's a scam, it's a bubble, it's a super challenge for regulators. *University of Luxembourg Law Working Paper*, 11, 17–83.

**MANİSA CELAL BAYAR ÜNİVERSİTESİ İKTİSADİ VE İDARİ
BİLİMLER FAKÜLTESİ YÖNETİM VE EKONOMİ DERGİSİ
(YAZIM KURALLARI VE YAYIN İLKELERİ)**

Manisa Celal Bayar Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Yönetim ve Ekonomi Dergisi, kurulduğu 1995 yılından günümüze değin başta İktisat, İşletme ve Maliye olmak üzere Siyaset Bilimi, Kamu Yönetimi, Uluslararası İlişkiler ile Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri gibi çeşitli bilim alanlarında yayın hayatını sürdürmektedir.

“*Uluslararası hakemli dergi*” niteliğine sahip CBÜ İİBF Yönetim ve Ekonomi Dergisi, Mart, Ağustos ve Aralık aylarında olmak üzere yılda üç kez yayınlanmaktadır. Dergimiz, “*EconLit Veri Tabanı*”, “*EBSCO Veri Tabanı*”, “*ULAKBİM Sosyal Bilimler Veri Tabanı*”, “*Akademia Sosyal Bilimler İndeksi (ASOS)*”, “*DOAJ Veri Tabanı*”, “*Index Copernicus*”, “*DergiPark*”, “*ProQuest*” ve “*SOBİAD*” veri tabanlarına kayıtlıdır. Editörlüğümüze gelen makaleler, bir ön incelemeden sonra Hakem Kurulu içerisinde konunun uzmanı olan iki, gerektiğinde üç hakemin değerlendirmesinden geçmektedir.

Dergimizin bundan sonraki sayılarında yayınlanması arzu edilen çalışmaların aşağıda belirtilen yazım kurallarına ve diğer koşullara uygun bir şekilde editörlüğümüze ulaştırılması gerekmektedir.

•Dergiye ancak başka bir yerde yayınlanmamış veya halen yayınlanmak üzere değerlendirme sürecinde olmayan yazılar gönderilebilir. Hakem değerlendirme süreci sonunda yazı yayına kabul edilirse, yazının tüm yayın hakları CBÜ İİBF Yönetim ve Ekonomi Dergisi'ne aittir.

•Başlık makaleyi betimleyici olmalı, makalenin esas konularını teşkil etmelidir. Türkçe ve İngilizce başlıklar mümkünse 12 kelimeyi aşmamalıdır. Yazının başlığı büyük harflerle **15 punto ve koyu** olarak yazılmalı; Özet yerine “**Öz**” kavramı kullanılmalıdır. Öz makalenin ana bölümlerinin her birinin kısa özetini içermeli, okuyucunun makaleyi bütünüyle okumaya karar vermesini sağlayacak bilgileri içermelidir. Öz, özet dahil tüm ana başlıklar **11 punto büyük harflerle**, alt başlıklar ise **küçük harflerle, koyu ve 11 punto** olarak yazılmalıdır. Sayfanın altında makalenin türü, yazarların kurumları, iletişim bilgileri ve ORCID bilgileri yer almalıdır. Daha detaylı bir şekilde yayın etiği kurallarımızı incelemek için <https://dergipark.org.tr/tr/pub/yonveek/page/732> adresini ziyaret edebilirsiniz.

•Dergimize gönderilecek makaleler Türkçe veya yabancı dilde (İngilizce, Fransızca veya Almanca) olabilir. Makalenin Türkçe ve İngilizce dilleriyle hazırlanmış en çok 100-250 kelimelik özetinin de eklenmesi gerekir (İngilizce ve Türkçe başlık da yer almalıdır). Ayrıca bu özetin altında, çalışmanın alanını tanımlayabilecek Türkçe ve İngilizce “anahtar sözcükler, (keywords)” de bulunmalıdır.

•Özet, makalenin **sonunda (İngilizce)** yer almalı, minimum 500 kelimedenden oluşmalı ve verilen bilgiler öz'e oranla daha geniş kapsamlı ifade edilmelidir. Araştırma metninde yer almayan herhangi bir bulgu veya sonuca yer

verilmemelidir. Metin içindeki bilgilere referansta bulunulmamalıdır.

•Dergimiz Yıl:2009 Cilt:16 Sayı:1 den itibaren *Journal of Economic Literature* (JEL) Kodu uygulamasına geçmiş bulunmaktadır. Gönderilecek çalışmalarda yazarın JEL Kodlarını da belirtmesi gerekmektedir. Türkçe ve İngilizce özetlerin altında, anahtar kelimeler (en az 3 en çok 5 kelime) ile (JEL) kodu bulunmalıdır. JEL Kodlarının belirlenmesi ile ilgili internet başvuru adresine aşağıdaki bağlantıdan ulaşılmaktadır:

<http://www.aeaweb.org/econlit/jelCodes.php>

•Yazılar **en:17 cm boy:24 cm** ebatlı kağıda aşağıdaki biçimde yazılmalıdır. Makale kaynakça dahil; Sayfa sayısı olarak **25 sayfayı**, kelime sayısı olarak da **8000 kelimeyi** geçmemelidir.

Üst : 2,8 cm Sol : 2,1 cm Alt : 1,3 cm Sağ : 2,1 cm

Karakter: Times New Roman 11 punto, **Tablolar:** 8 punto (Tablo Başlığı: 9 punto)

Satır Aralığı : 1.0

•Makale, Dergipark üzerinden gönderilmelidir. Ayrıca yazar/lar tarafından imzalı "Yayın Devir Hakkı Formu" nun da taranarak Dergipark sistemine yüklenilmesi gerekmektedir.

•Yazıda yer alan konu başlıkları I,II,III, ... gibi Romen rakamlarıyla, alt başlıklar ise A,B,C, ...gibi büyük harflerle sıralanmalıdır. Makaleyi bölümlere ayırmada ondalık sistem kullanılmalıdır. Tablo ve şekillerin hazırlanmasında derginin boyutları ve genel dizayn dikkate alınmalıdır. Şekillere ve tablolara başlık ve sıra numarası verilmeli ve sayfaya ortalanmalıdır. Başlıklar tabloların üstünde şekillerin ise altında yer almalıdır. Denklemlere sıra numarası verilmelidir. Sıra numarası parantez içinde ve sayfanın en sağında bulunmalıdır.

•Tüm yazılar; Amerikan Psikologlar Derneği (American Psychological Association, **APA**) tarafından yayınlanan “ **The Publication manual of the American Psychological Association (6th edition), 2001** “ isimli kaynaktan belirtilen yazım ilkelerine uygun bir biçimde yazılmalıdır. Apa'nın 6. Baskısı yazarların dikkate alacağı versiyon olmalıdır. Bahsedilen kaynağa ilişkin internet adresi ; <http://www.apastyle.org/> , http://www.muhenberg.edu/library/reshelp/apa_example.pdf Kaynaklar latin alfabesi ile yazılmış olmalıdır.

•Dergilerin varsa **DOI** numaraları kaynağın sonuna eklenmelidir. Örneğin; *Silverson, B. E. (2011). Fundamental of Personal Initiative. Journal Of Management and Economics: General, 224, 202 – 253. Doi: 10.1037/0056-3245.134.2.248* Yoksa makaleye dair URL numaraları yazılır , <http://www2.bayar.edu.tr/yonetimekonomi/dergi/pdf/C22S12015/1-%202014.pdf>

• Klasik eserlerin (Adam Smith , Marx , Locke vb) özgün tarihleri biliniyorsa kaynağın sonunda şu şekilde verilmektedir : (Özgün eser 1882 tarihlidir)

• Aynı soyadlı yazarlardan, yayını daha eski olsa bile adının ilk harfi alfabetik olarak önce gelen kaynakçada önce belirtilmektedir. Örneğin;

Vasfi, E. (1998). Hukuki Terimler, Ankara: Vadi. Vasfi, L. (2007). Hukuk Reformları Sürecinde Türkiye'nin İnsan Hakları Sorunu. İnsan Hakları

Haberciliği, (derl.) Sevda Alankuş, İstanbul: STE Vakfı.

• Kitap ve Raporların kaynakçada gösteriminde önce yayınlandığı yer ve sonra kitabevi, yayınevi adı “ kitabevi” “yayınevi” “yay” vb. **ekler** belirtilmeksizin verilir. Örneğin;

Ankara: Dost İstanbul: Nesa İstanbul: Sabancı Vakfı New York, NY: McGreen – Hill

• **Tek Yazarlı Kitap**

Ansel, N. (2006). Sessiz Gün. İstanbul: Deki. Carlsen, S. (2009). Matrix: Ya da Sapkınlığın İki Yüzü. Bahadır Turan (Çev.). İstanbul: Encore.

• **Çok Yazarlı Kitap** *Abisel, N., Arslan, U.T., Behçetoğulları, P., Karadoğan, A., Öztürk, S.R. & Ulusay, N. (2005). Çok Tuhaf Çok Tanıdık. İstanbul: Metis.*

• **Editörlü Kitap**

Katip, M. (Ed.) (2007). Kamusal Fayda. Ankara: İmge.

• **Editörlü Kitapta Bölüm**

AKYOL, B. (2004). Saha Çalışmalarında Kamusal Alan Kavramı. Kemal Özbek (Ed.), Kamusal Alan Dahilinde (s. 689-713). Ankara: Dost.

• **Birden Çok Baskısı Olan Kitap**

Straight, W. Jr. & Walles, E. B. (2004). The Elements of World(7. Baskı). New York: Longman.

• **Sadece Elektronik Basılı Kitap** *O'Keefe, E. (n.d.). Egoism & the cnsts in Western values. erişim <http://www.onlineoriginals.com/showitem .asp> litem I 135*

• **Kitabın Elektronik Versiyonu**

Shelton, M. A (1989). Magazine addiction? A study of Social Life [DX Reader version]. Retrieved from <http://www.ebookstore.tandf.co.uk/html/index.asp>

• **Elektronik Adresten Yararlanılan Kaynakta**

Kaynağın erişilebileceği URL verilir ,
<http://www.antraktsinema.com/makale.php?id=729>

• **Elektronik Makaleler**

Bulunması durumunda digital object identifier (**DOI**) numarası belirtilmelidir. *Rousseau, S. C. (2009). What is Freedom ?. Knowledge Management Research & Practice. Advance online publication. doi: 1 0.1 057/palgrave.kmrp.8500141*

• **Elektronik Gazete Makaleleri**

Seran, Ö. (2010, 21 Ocak). Televizyon alışkanlıklarımız ve çocuklar. www.hurriyet.com.tr

• **Daha Önceki Bir Baskının Yeni Basımı (Özellikle Klasik Eserlerde)**

Smith, A. (1976). An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations. E. Cannan (Ed.). Chicago: University of Chicago Press. (İlk baskı 1776). Metin İçinde Kullanımı :(Smith, 1776/1976)

• **Kitaptan Çevrilmiş Bölüm**

Kaynakçada: *Hengel, M. (1958). The Best Quality. T. Prast (Çev.).*

Chicago: Charles Scribner's Son. (İlk baskı. 1912-1917).

•**Rapor ve Teknik Makaleler** Özer, H. (2008). *Mediscap Turkey 2000* (Report No. 2). Ankara: SERAUM

•**Dergi Tek Yazarlı Makale**

Cenah, Y. (2009). Geçmişin Sosyolojik Baskısı: Tarihsel ve Toplumsal Akla Doğru. *Toplum ve Bilim*, 12, 202-240.

•**Dergi Çok Yazarlı Makale**

Bilken, F. S., Çelik, P. (1998). Müzakere Yöntemleri. *Kültür ve İletişim*, 2 (1), 397-414.

•**Yazarı Belirsiz Editör Yazıları**

Editorial: "What is a Chaos" [Editorial]. (2006). *Journal of Management and Business*, 25, 8-10.

•**Yazarı Belirsiz Gazete Ve Dergi Yazıları İçin**

Kaynakçada: Türkiye ve Rusya İlişkileri Ne Yönde: Bir Tarih, İki Devlet. (2003, 13 Aralık). *Hürriyet*, 36. **Metin İçinde :** (Türkiye Rusya İlişkileri Ne Yönde, 2003)

•**Yazarı Belli Gazete ve Dergi Yazıları**

Öymen, F. (2013, 29 Aralık). *Siyaset ve Ekonomi*. Milliyet, s.21.

•**Basılmamış Tezler , Poster Yazılar , Tebliğler**

Eğer Yök'den indirilmiş ise Url adresi kaynağın sonuna yazılmalıdır. *Erkan, F. (2012). Politika ve Yansıması: Mardin'de Sosyolojik Altyapı. (Yayımlanmamış doktora tezi). Celal Bayar Üniversitesi/Sosyal Bilimler Enstitüsü, Manisa.*

•**Ansiklopediler**

Kaynakçada: Ottomans: History. (1997). *Encyclopaedia Britannica* içinde (12. Baskı. Cilt. 14, s. 1170- 1188). Chicago: Encyclopaedia Britannica. **Metin İçinde:** (Ottomans: History, 1987)

•**Sözlükler**

Kaynakçada: Hellmender. (208). *Political Dictionary* (11. Baskı). Los Angeles, Longman. **Metin İçinde:** (Helmmender, 2008)

•**Görüşme**

Şenay, YILDIZ. (2012).Rusya Ukrayna'ya Girerse Çekoslovakya Gibi Olur. Cengiz SAĞAN ile söyleşi. Akşam. 28 Temmuz 2003.Erişim Tarihi 13 Ocak 2004, <http://www.aksam.com.tr/roportaj/rusya-ukraynaya-girerse-cekoslovakya-gibi-olur/haber-289039>

•**Televizyon Programı**

Kaynakçada: Long, T. (Yazar), ve Moore, S. D. (Yönetmen). (2002). Bart vs. Lisa vs. 3. Sınıf [Televizyon Dizisi]. B. Oakley ve J. Weinstein (Yapımcı), Simpsonlar içinde. Bölüm: 1403 F55079. Fox. **Metin İçinde Gösterimi:** (Simpsonlar, 2002)

•**Film Kaynakçada:** Micheal, K. (Yönetmen/Senaryo Yazarı).(2001).

Economist[Film]. U.S.: Warner Bros. **Metin İçinde Gösterimi:** (*Economist*, 2001)

•**Fotoğraf**

Kaynakçada: Ara, Güler. (1987). Ankara Milli Parkı [Fotoğraf]. Güzel Sanatlar Fakültesi, Ankara. **Metin İçinde Gösterimi :** (Ara, 1987)

Makale yayımlama süreci şöyledir: -Makale; “Hakem Kurulu” içerisinde belirlenecek hakemlerin değerlendirme sürecinden geçtikten sonra, eğer varsa, düzeltmeleri yapması için yazara geri gönderilecektir. Yazar, hakem tarafından istenen düzeltmeleri yaptıktan sonra, makaleyi, yazının düzeltme istenilen nüshası ile birlikte geri göndermelidir.

-Yazı ve makalesi yayımlanan her yazara derginin ilgili sayısından 1(Bir) adet gönderilir. Ayrıca telif ücreti ödenmez.

Bu duyuruda belirtilen kurallara uyulmamasının tüm sorumluluğu yazar(lar)a aittir. Böyle bir durumda hakem değerlendirme raporuna bakılmaksızın Dergi Yayın Komisyonu ilgili makaleyi yayımlamama hakkını saklı tutar.

YAZIŞMA ADRESİ Prof. Dr. A. Kemal ÇELEBİ (Yönetim ve Ekonomi Dergisi Editörü) Manisa Celal Bayar Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Şehit Prof. Dr. İlhan Varank Kampüsü 45140 Yunussemre - MANİSA- TÜRKİYE
E-posta: iibf-dergi@cbu.edu.tr

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

MCBU, Journal of Management and Economics (ISSN-1302-0064/E-ISSN- 2458-8253) is a bi-annual, international, multi-disciplinary and peer reviewed journal. Articles from a variety of social science disciplines like economics, business administration, international relations, political science and public administration have been published since 1995. Journal of Management and Economics is a referred international journal published thrice a year, March, August and December. Manuscripts in Turkish, English, German and French are welcomed.

Guidelines for Submitting Articles

- Manuscripts submitted to the journal will first be viewed by the Editorial Board then forwarded to the referees. In line with the evaluation of the referees, Editorial Board will make the final decision, either in favour or against publication, or return the manuscript back to the author for any revision required by the referees. Authors will be informed of the decision of the Editorial Board regarding publication in the shortest time possible. Manuscripts which are not published will not be returned back the authors.

- The article should begin with an indented and italicised summary (abstract) of around 100 words, which should describe the main arguments and conclusions of the article. Abstract should be accompanied by up to 5 key words or phrases that characterise the content of the article.

- **References should be in text in parenthesis and give the author's surname, year of publication and page number.** Footnotes should be preferred for any explanation. The required format is Microsoft Word for Windows. (at least version 6.0) Text should be typed single-spaced, in Times New Roman, font size 11. (Font size for Resources is 9). The whole article should not exceed 20 pages and the margins for a page should be as follows: Top 2,8 cm, Bottom 1,3 cm, Left 2,1 cm, Right 2,1 cm.

- At the end of the page, the type of the article, the institutions of the authors, contact information and ORCID information should be given. You can visit <https://dergipark.org.tr/en/pub/yonveek/page/732> to review our publication ethics rules in more detail.

CONTACT INFORMATION Prof. Dr. A. Kemal ÇELEBİ (*Editor of Journal of Management and Economics*) Manisa Celal Bayar University The Faculty of Economic and Administrative Sciences Şehit Prof. Dr. İlhan Varank Kampüsü 45140 - Yunusemre MANİSA - TURKEY
E-mail: iibf-dergi@cbu.edu.tr