

ECONHARRAN

Harran Üniversitesi İİBF ● Altı Aylık Dergi

Cilt: 6

Sayı: 9

2022

Türkiye’de Yoksulluk ile Mücadelede Sosyal Bütçe Anlayışı
Filiz Özbay

*Covid-19 Pandemisinin Neden Olduğu Kriz Ortamının Çalışan Bireylere Etkilerinin
Demografik Özelliklerine Göre Farklılığının Tespitine Yönelik Bir Araştırma*
Emel Aba Şenbayram

Türkiye’de Havayolu İşletme Modelinde Yeni Bir Eğilim: Hibrit Model
Mecid Durmuş – Zeyd Altıntop – Ferhat Akyüz

Japonya’da Kamu Borcu ve Ekonomik Büyüme Arasındaki Nedensellik İlişkisi
Osman Bahadır Sinan

ISSN: 2587-179X

ECONHARRAN

Altı Aylık Dergi Cilt 6 Sayı 9 2022

Harran Üniversitesi İİBF Yayın Organıdır

ECONHARRAN

Harran Üniversitesi İİBF Dergisi

Editör Kurulu

Doç. Dr. Baran Arslan
Dr. Öğr. Üyesi A. Vahap Uluç
Dr. Öğr. Üyesi Hatice Aztimur

Sayı Editörü

Dr. Öğr. Üyesi A. Vahap Uluç

Yayın Kurulu

Prof. Dr. Abdullah Çelik Harran Üniversitesi
Prof. Dr. Derman Küçükaltan Arel Üniversitesi
Prof. Dr. Ferit Küçük Harran Üniversitesi
Prof. Dr. Kamil Tügen Dokuz Eylül Üniversitesi
Prof. Dr. Mahmut Nedim Bayuk Harran Üniversitesi
Prof. Dr. Mithat Arman Karasu Harran Üniversitesi
Prof. Dr. Murat Demir Harran Üniversitesi
Prof. Dr. Mustafa Pirili Emekli Öğretim Üyesi
Prof. Dr. Nihat Gültekin Harran Üniversitesi
Prof. Dr. Nihat Falay Emekli Öğretim Üyesi
Prof. Dr. Ramazan Akbulut Harran Üniversitesi
Prof. Dr. Sibel Kalaycıoğlu ODTÜ
Prof. Dr. Yılmaz Kılıçarslan Anadolu Üniversitesi

Sayı Hakemleri

Doç. Dr. Ahmet Emre Biber Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi
Doç. Dr. Gökhan Dönmez Bitlis Eren Üniversitesi
Doç. Dr. Hasan Türkal Harran Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Ahmet Çakar Harran Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Canan Yılmaz Uz İskenderun Teknik Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Hatice Aztimur Harran Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Kasım Kaya Harran Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Levent Kaya Harran Üniversitesi

Yayın Kurulu Sekreterleri

Arş. Gör. Ali Burak Aksungur
Arş. Gör. İlknur Yeşim Dinçel

Harran Üniversitesi İİBF Osmanbey Kampüsü

Mardin Yolu 22. Km. Şanlıurfa
04143181078 - 04143181438 (Editörler)
econharran@gmail.com

Yayımlandığı andan itibaren hakemli bir dergi olan Econharran Dergisi, Harran Üniversitesi İİBF tarafından yılda iki kere yayınlanmakta ve ASOS atf indeksinde taranmaktadır.

Dergide yer alan yazılardaki görüşler, yazarlara ait olup kaynak belirtilmek suretiyle alıntılanabilir.

Yayınlanması istenen yazılar, dergi yazım kurallarına uygun hazırlanmalı ve <https://dergipark.org.tr/tr/pub/econharran> adresinden yüklenmelidir.

İçindekiler

Türkiye’de Yoksulluk ile Mücadelede Sosyal Bütçe Anlayışı
1

Filiz Özbay

*Covid-19 Pandemisinin Neden Olduğu Kriz Ortamının Çalışan
Bireylere Etkilerinin Demografik Özelliklerine Göre Farklılığının
Tespitine Yönelik Bir Araştırma*
12

Emel Aba Şenbayram

Türkiye’de Havayolu İşletme Modelinde Yeni Bir Eğilim: Hibrit Model
26

Mecid Durmuş – Zeyd Altıntop – Ferhat Akyüz

*Japonya’da Kamu Borcu ve Ekonomik Büyüme Arasındaki Nedensellik
İlişkisi*
44

Osman Bahadır Sinan

EDİTÖRÜN NOTU

Dergimiz Econharran İİBF Dergisi'ni yayın hayatına başladığımız günden bu yana, düzenli bir şekilde sizlerle buluşturmanın gayreti içerisinde olduk. Bugüne kadar değişik disiplinlerden çok sayıda akademisyenin çalışmasının yayınlandığı dergimiz, 9. sayısı ile siz akademisyenlerle buluşuyor. Bu sayının çıkmasında katkısı olan herkese teşekkür ederiz. Bundan sonrası için de siz akademisyen hocalarımızdan dergimize katkıda bulunmanızı bekliyoruz.

Dergimizin bu sayısında;

Filiz ÖZBAY "Türkiye'de Yoksulluk ile Mücadelede Sosyal Bütçe Anlayışı" başlıklı makalesinde, çocukların, kadınların ve dezavantajları grupların desteklenmesi amacı ile yapılan sosyal içerikli kamu harcamaları olan sosyal bütçeye ilişkin Türkiye'de yoksullukla mücadelede ne tür politikaların uygulandığını inceleme konusu yapmaktadır. Yazar, elde ettiği veriler doğrultusunda çalışmanın sorunsalına ilişkin analizler sunmaktadır.

Emel Aba ŞENBAYRAM "Covid 19 Pandemisinin Neden Olduğu Kriz Ortamının Çalışan Bireylere Etkilerinin Demografik Özelliklerine Göre Farklılığın Tespitine Yönelik Bir Araştırma" başlığını taşıyan çalışması ile Covid 19 pandemi sürecinin işgörenler üzerindeki finansal yansımalarını ve bunun bireylerin bazı demografik özellikleri üzerindeki etkilerini ortaya koymaya çalışmaktadır. Araştırmanın sonuçları, özellikle kadınlar ve asgari ücret ile çalışanların Covid 19 pandemisinin olumsuz koşullarından en fazla etkilenen kesimler olduğunu ortaya koymaktadır.

Mecit DURMUŞ, Zeyd ALTINTOP ve Ferhat AKYÜZ, düşük maliyetli işletme modeli bağlamında "Türkiye'de Havayolu İşletme Modeli'nde Yeni Bir Eğilim: Hibrit Model" başlıklı makale ile Türk havayolu sektörünü araştırma konusu yapmışlar. Türkiye'deki hava yolu işletmeciliğinin düşük maliyetli işletme modelini temsil eden Pegasus Havayolları ile tam hizmet taşıyıcı modeli temsil eden Türk Hava Yolları üzerinden anlatıldığı makalede bu iki modelin hibrit bir modele doğru evrildiği yönünde sonuçlar ortaya konulmaktadır.

Osman Bahadır SİNAN "Japonya'da Kamu Borcu ve Ekonomik Büyüme Arasındaki Nedensellik İlişkisi (1980-2020)" başlıklı makalesinde, dünyanın en büyük ekonomilerinden biri olan Japonya'daki kamu borcu ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi ARDL Testi ve Granger Testi aracılığı ile ortaya koymaya çalışmıştır. Çalışmada, amprik bulgular

sonucunda Japonya'da kamu borcu ile ekonomik büyüme arasında negatif bir ilişkinin olduğu; Granger nedensellik testi sonuçlarına göre de kamu borcu ile ekonomik büyüme arasında çift yönlü nedensellik ilişkisinin olduğu yönündeki sonuçlar paylaşılmıştır.

İçten saygılarımızla.
ECONHARRAN İİBF Dergisi Editörleri

TÜRKİYE'DE YOKSULLUK İLE MÜCADELEDE SOSYAL BÜTÇE ANLAYIŞI

Social Budget Approach in Combating Poverty in Turkey

ARAŞTIRMA MAKALESİ /RESEARCH ARTICLE

Geliş Tarihi/Received:

24.12.2021


Kabul Tarihi/Accepted:

29.12.2021

Filiz ÖZBAY

Dr.,

filiz.ozbay@gmail.com

 0000-0002-5599-9021

Özet

Toplumunu meydana getiren bireylerin refah düzeyini yükseltmek, politika yapımcılarının temel görevlerinden biridir. Günümüzde bireylerin hayat standartlarını yükseltmek amacıyla yapılan yatırımlar/harcamalar her geçen gün önem kazanmakla beraber çeşitlenmektedir. Özellikle gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin sosyal bütçeleri içerisinde yer alan sosyal harcamaları bu yatırımların başında yer almaktadır. Sosyal bütçe; daha iyi kamu politikaları yoluyla çocukların, kadınların ve dezavantajlı bireylerin hayat standartlarını yükseltmek amacıyla bütçedeki sosyal içerikli kamu harcamalarının (sosyal güvenlik, sosyal yardım, eğitim ve sağlık gibi) kullanılmasına yönelik bütçe uygulamaları olarak tanımlanmaktadır.

Toplumun refah düzeyini arttırmayı amaçlayan sosyal devlet anlayışı, uygulamış olduğu sosyal bütçe politikalarıyla yoksulluk ile mücadele etmektedir. Sosyal bütçe içerisinde yer alan harcama kalemleri içerisinde yoksul kesimi korumaya yönelik uygulamalar öncelikler arasında yer almaktadır. Bireylerin işsiz kalması sonucu verilen işsizlik ödenekleri, beşerî sermaye birikiminin artırılabilmesi için sağlanan eğitim ve sağlık yardımları, düşük gelir üzerinden vergi alınmaması, gelir düzeyi düşük olan bireylere özellikle dezavantajlı bireylere sağlanan sosyal koruma harcamaları ve gelir destekleri bu kapsamda değerlendirilmektedir.

Çalışmada öncelikle sosyal bütçe ve yoksulluk kavramlarının teorik çerçevesi ele alınmaktadır. Daha sonra ise Türkiye'de yoksulluk ile mücadelede sosyal bütçeye yönelik uygulanan politikalara yer verilmekte ve uygulanan politikaların yoksulluğu nasıl etkilediği belirlenmektedir.

Anahtar Kelimeler: Sosyal Bütçe, Yoksulluk, Sosyal Harcama

Abstract

Increasing the welfare level of the individuals who make up the society is one of the main duties of policy makers. Today, investments/expenditures made in order to raise the living standards of individuals are becoming more important and diversified day by day. Social expenditures, which are included in the social budgets of especially developed and developing countries, are at the forefront of these investments. Social budget; It is defined as budgetary practices for using social-related public expenditures (such as social security, social assistance, education and health) in the budget in order to raise the living standards of children, women and disadvantaged individuals through better public policies.

The social state understanding, which aims to increase the welfare level of the society, is struggling with poverty with the social budget policies it has implemented. Among the expenditure items included in the social budget, practices aimed at protecting the poor are among the priorities. Unemployment allowances given as a result of unemployment of individuals, education and health benefits provided to increase human capital accumulation, not collecting taxes on low income, social protection expenditures and income supports provided to individuals with low income level, especially to disadvantaged individuals are evaluated within this scope.

In the study, first of all, the theoretical framework of the concepts of social budget and poverty is discussed. Then, the policies applied for the social budget in the fight against poverty in Turkey are included and how the implemented policies affect poverty is determined.

Keywords: Social Budget, Poverty, Social Expenditure

GİRİŞ

Sosyal bütçe, son dönemlerde sıklıkla kullanılan önemli bir kavramdır. Sosyal bütçe anlayışı maliye politikasının önemli araçlarından birini oluşturan bütçe politikasının sosyal yönünü göstermektedir. Sosyal bütçe teorik olarak gelir ve harcama bakımından toplumun refah düzeyini arttırmak ve yaşam kalitesini iyileştirmek amacıyla uygun bir zemine oturtulmalıdır. Çünkü sosyal bütçe, ekonomi politikası açısından önem arz etmektedir. Siyasi karar alma sürecinde yer alan karar vericiler toplumun refah düzeyini arttıran uygulamalarla politikalar geliştirmektedir.

Devletlerin sosyal bütçe içerisinde yer alan sosyal harcamaları; sosyal güvenlik ve yardım harcamaları, eğitim, sağlık, beslenme, barınma, konut harcamaları, işsizlik maaşları ve sosyal yardımlar yer almaktadır.

Toplumun sosyal faydasını maksimum düzeye çıkarmayı amaçlayan sosyal devlet anlayışı, uygulamış olduğu sosyal bütçe politikalarıyla yoksulluk ile mücadele etmektedir. Sosyal bütçe içerisinde yer alan harcama kalemleri içerisinde yoksul kesimi korumaya yönelik uygulamalar öncelikler arasında yer almaktadır. Bireylerin işsiz kalması sonucu verilen işsizlik ödenekleri, beşeri sermaye birikiminin artırılabilmesi için sağlanan eğitim ve sağlık yardımları, düşük gelir üzerinden vergi alınmaması, gelir düzeyi düşük olan bireylere özellikle dezavantajlı bireylere sağlanan sosyal koruma harcamaları ve gelir destekleri bu kapsamda değerlendirilmektedir. Ayrıca yoksulluk ile mücadele edebilmek için sosyal bütçe uygulamalarının etkin bir şekilde kullanılması ve sosyal bütçe sistemine uygun politikaların belirlenmesi önem taşımaktadır.

Çalışmada öncelikle yoksulluk olgusu ve sosyal bütçe arasındaki ilişki teorik çerçevede ele alınmakta daha sonra ise sosyal bütçe içerisinde yer alan harcamalar belirlenmekte ve bunların merkezi yönetim içindeki oranları yıllar itibariyle verilerek değerlendirilmektedir. Ayrıca 2008-2020 döneminde sosyal bütçe içerisinde yer alan sosyal harcamaların yoksulluğu nasıl etkilediği değerlendirilmektedir.

1. Sosyal Bütçe Kavramı

Sosyal bütçeleme iki temel bileşenden oluşmaktadır. Birincisi istatistiksel temeldir, yani bir ülkenin sosyal koruma sisteminin gelir ve giderlerinin metodolojik olarak tutarlı bir şekilde derlenmesidir. Bu bileşene sosyal muhasebe sistemi denilmektedir. İkincisi ise normalde orta vadeli bir dönem için gelir ve harcama tahmini (bütçe projeksiyonu) ve/veya alternatif ekonomik, demografik ve/veya yasal varsayımlar altında sosyal harcama ve gelirlerin simülasyonlarıdır. Bu bileşene ise sosyal bütçe denilmektedir. Sosyal Bütçe, hükümetin tüm seviyelerinde olduğu gibi bağımsız sosyal kurumların sosyal harcamalarını ve gelirini (sosyal harcamaları karşılamak için yasal olarak tahsis edilmiş olabilir veya olmayabilir) kapsamaktadır (Scholz vd., 2000: s.4).

Başka bir tanıma göre ise sosyal bütçe, merkezi bütçe içerisinde yer alan eğitim, sağlık, sosyal transferler ve sosyal koruma hizmetlerine yönelik gerçekleşen harcamaların planlanması ve uygulanması olarak tanımlanabilir (Çiçek ve Dikmen, 2016: s.136).

Sosyal bütçe; bütçedeki eğitim, sağlık, sosyal güvenlik ve sosyal yardım harcamalarının; eşitlik, gelir dağılımı, yoksulluk, istihdam gibi kriterlerin göz önüne alınarak düzenlenmesini ve bu düzenlemeyle toplumdaki dezavantajlı kesimlerin (kadınlar, çocuklar, gençler, işsizler, yaşlılar ve engelliler gibi) lehine uygulamalar yapılmasını öngören bütçe politikaları olarak tanımlanmaktadır (Şeker, 2011: s.22).

Bu tanımlar ışığında genel bir tanım yapılacak olursa, sosyal bütçe; daha iyi kamu politikaları yoluyla çocukların, kadınların ve dezavantajlı bireylerin hayat standartlarını yükseltmek amacıyla bütçedeki sosyal içerikli kamu harcamalarının (sosyal güvenlik, sosyal yardım, eğitim ve sağlık gibi) kullanılmasına yönelik bütçe uygulamaları olarak tanımlanmaktadır.

Ulusal sosyal bütçelerin tam içeriği, ulusal sosyal koruma sistemlerinin geleneksel organizasyonuna ve ayrıca sunulan yardımların çeşitliliğine bağlı olarak ülkeden ülkeye değişiklik gösterebilir. Ancak, tüm ulusal sosyal bütçelerde temsil edilen temel unsurlar vardır. Harcama tarafında, bu temel unsurlar şunları içermektedir (Scholz vd., 2000: s.5):

- İstihdamla ilgili sosyal güvenlik harcamaları:
- emekli maaşları (farklı kurumlar ve/veya hükümet tarafından)
- işsizlik yardımları

- Kamu tarafından finanse edilen sosyal koruma harcamaları:
 - aile yardımları
 - sağlık hizmeti
 - sosyal Hizmetler
 - vergi avantajları (ör. çocuklar nedeniyle vergi indirimi)
 - Özel sektör/toplu sözleşmelere dayalı sosyal koruma harcamaları
 - mesleki emeklilik
 - diğer kurumsal temelli sosyal yardımlar.

2. Yoksulluk Kavramı

Yoksulluk olgusu toplumun sosyal, kültürel, siyasi, ekonomik vb. birçok boyutuyla yakından ilgili olduğu, zaman ve mekâna göre değiştiği için literatürde genel kabul gören bir yoksulluk tanımı bulunmamaktadır. Toplumsal bir olgu olan yoksulluk kavramını etkileyen birçok faktör bulunmaktadır. Yoksulluğun kavramsal olarak boyutu ülkelerin sosyo-ekonomik gelişmişlik düzeyine bağlı olarak değişiklik göstermektedir.

Yoksulluk, bir kişinin veya topluluğun, asgari bir yaşam standardı için finansal kaynaklardan ve gerekli unsurlardan yoksun olduğu durumu ifade etmektedir. Ayrıca yoksulluk, istihdamdan elde edilen gelir düzeyinin temel insan ihtiyaçlarının karşılanamayacak kadar düşük olması anlamına gelir (Kirmanoğlu, 2012: s.209).

Yoksulluk kavramını bireylerin/toplumların elde etmiş oldukları gelirlerle ekonomik ve kültürel kaynaklara ulaşamama/ mahrum kalma durumu olarak tanımlanmaktadır (Ak, 2016: s.298).

Yoksulluğu sadece ekonomik kıstaslar bağlamında asgari bir yaşam standardı altında idame edilen bir yaşam olarak algılanmamalıdır. Yoksulluk; kişi başına düşen milli gelir ile beraber ortalama yaşam süresi, sağlık ve eğitim hizmetlerinden faydalanma imkânı, okuma ve yazma oranı, temiz suya erişme ve beslenme hizmetlerine erişme gibi kıstaslarında dikkate alınması gerekmektedir (Açıkgöz ve Yusufoglu, 2012: s.80).

Yoksulluğu ölçme yöntemlerinin çeşitlilik göstermesi, yoksulluk olgusunun kavranması konusunda güçlükler ortaya çıkarmaktadır. Türkiye İstatistik Kurumu 2002 yılından itibaren yoksulluk sınırı yöntemlerine göre bireylerin yoksulluk oranlarını değerlendirmekte ve sonuçlarını açıklamaktadır. Bu analizlerde yoksulluk sınırı ve oranları, tüketim harcamaları üzerinden belirlense de yoksulluk analizlerinde dikkate alınan refah seviyesi ölçütü, tüketim harcamaları kadar bireylerin gelir düzeylerine de dayanmaktadır (Kızılgöl, 2008: s.82).

3. Sosyal Bütçenin Amaçları

İşsizlik, yoksulluk, gelir dağılımı, eğitim ve sağlık gibi alanlarda serbest piyasa mekanizmasının yeterli olmadığı durumlarda devlet sosyal bütçe ile piyasaya müdahale ederek ortaya çıkabilecek toplumsal sorunları engelleyebilmektedir. Sosyal bütçe anlayışı ile gelir dağılımında adaleti sağlamak, dezavantajlı kesime yönelik politika üretmek, yoksulluk ile mücadele etmek ve işsizliği azaltmak (istihdam yaratmak) amacıyla işsizlik, yaşlılık ve hastalık gibi durumlarda ayırım gözetilmeksizin bireyleri desteklemeye yönelik hizmetler sağlanmaktadır (Kaymaz, 2018: s.118). Sağlanan bu hizmetler aşağıda dört başlık altında detaylı bir şekilde ele alınmaktadır.

3.1. Gelir Dağılımında Adaleti Sağlamak

Gelir dağılımı, bir ülkede belirli bir dönemde kazanılan milli gelirin, bireyler arasındaki dağılımını ifade etmektedir. Adaletli bir gelir dağılımının sağlanması, işsizliği azaltması, toplumsal refahı artırması ve ekonomik kalkınmayı sağlaması gibi avantajlarla ekonomi, sosyal ve siyasi bakımdan önem arz etmektedir. Yaratılan gelirin bireyler arasında adil bir şekilde paylaşılması ekonomik sonuçların ötesinde sosyal ve siyasi sonuçları da barındırdığından adaletli bir gelir dağılımında adalet olgusu hem ulusal hem de uluslararası alanda önem taşımaktadır. Piyasadaki aktörlerin kar maksimizasyonu çerçevesinde hareket etmeleri sonucu yaratılmış olan gelirden aldığı payı artırması sonucu gelir dağılımında adaletsizliğe sebep olabilmektedir. Bu nedenle toplumda refahın, barışın ve huzurun sağlanması amacıyla devlet kazanılan geliri yeniden bölüştürme işlevini üstlenmesi gerekmektedir (Koç, 2009: s.61)

Ülkeler, gelişmişlik durumlarına bağlı olarak, ulusal sosyal koruma sistemleri aracılığıyla GSYİH'nin % 5 ila 30'unu yeniden dağıtabilmektedirler. Tüm bu sistemler, potansiyel olarak çok geniş boyutları olan geliri yeniden dağıtım sistemleridir; sosyal güvenlik primleri veya vergileri topladıkları

için finansörlere mali yükler yükler ve bu yükleri özel sektöre, nakdi gelire (sosyal yardım, hastalık maaşı veya emekli maaşı) veya aynı transferlere (sosyal yardım, sosyal veya sağlık hizmetleri) dönüştürürler. Bu yeniden dağıtım, gelir dağılımı, üretim düzeyi ve maliyetleri, hükümet bütçesi, toplam talebin düzeyi ve dağılımı, finansörlerin ve yararlanıcıların ekonomik davranışları, dolayısıyla ekonomik ve sosyal kalkınmanın kendisi üzerinde temel bir etkiye sahiptir (Scholz vd., 2000: s.6).

Sosyal bütçe harcamaları içerisinde yer alan sosyal yardım ve sosyal sigorta harcamaları gelir dağılımında adaletin sağlanmasında kullanılan önemli harcama kalemleridir. Ayrıca düşük gelir düzeyine sahip olan bireylere yapılan transfer harcamaları ve yarı kamusal mal ve hizmetleri kapsayan yatırım carileri, devletin uygulamış olduğu asgari ücret ve destekleme alımları gibi uygulamalar gelir dağılımında adaletin sağlanmasında önem teşkil etmektedir.

Gelir dağılımının adaletsiz olması ekonomik büyümeyi olumsuz etkilediğinden yoksulluğu önleme noktasında da olumsuz etkilenmektedir. Gelir dağılımındaki adaletsizliği yüksek olan ülkeler, yoksulluğu önleme noktasında zorluklar yaşadığı belirlenmiştir. Çünkü gelir dağılımındaki adaletsizliği az olan ülkelere kıyasla yoksulluğu aynı oranda azaltabilmek için daha hızlı büyümeye ve daha fazla zamana ihtiyaç duymaktadır (Kemal, 2007: s.7).

3.2. Dezavantajlı Kesimleri Koruma

İnsanlar sosyal bir varlık olduğu için toplum içerisinde bir arada yaşamaktadırlar. Fakat toplum olarak beraber yaşayan bireylerin her zaman eşit koşullarda hayatlarını devam ettirmeleri mümkün olmamaktadır. Hayat koşullarının ve çevresel faktörlerin aynı olmaması, bireylerin ihtiyaç duyduğu kaynaklara eşit derecede yararlanmalarını engelleyerek toplum içinde farklı grupların oluşmasına sebebiyet vermektedir. Oluşan bu gruplar diğer gruplardan farklılık göstererek onların dezavantajlı olarak değerlendirilmelerine sebep olmaktadır. Dezavantajlılık, yaşlılık, sakatlık, cinsiyet ve hastalık gibi önlenemeyen sebeplerden dolayı toplumdaki ekonomik, sosyal ve kültürel kaynaklara ulaşılama ve mahrum bırakılma durumu olarak ifade edilmektedir (Küçükali ve Özmen, 2020: s.8).

Sosyal refahın ve barışın sağlanması bakımından toplumu oluşturan bireylerin sosyal haklardan faydalanması önemli olduğu için dezavantajlı bireylerin, sağlanacak sosyal harcamalarla kamu hizmetlerine erişmeleri sağlanmalıdır. Adaletsiz gelir dağılımı, yoksulluk ve işsizlik gibi problemleri çözmek amacıyla uygulamaya konulan sosyal bütçe uygulamaları ile dezavantajlı kesimin üretim sürecine katılmasını ve böylelikle üretim sonucu kazanılan gelirin bölüşümüne dâhil edilmeleri bu kesimin belirli hayat standartlarına erişmelerini sağlamaktadır (Koç, 2019: s.64).

Dezavantajlı grupların toplumsal hayata katılmalarını ve toplumla bütünleştirmelerini sağlamak amacıyla yürütülen faaliyetler çeşitlilik göstermektedir. Örneğin; sokakta yaşayan çocukları topluma kazandırmak amacıyla eğitim, beceri kazandırma, kalacak yer temin etme ve belli yaşın üzerinde olanlara iş imkânları sağlama şeklinde olabilir (Erdoğan ve Yenigün, 2008: s.24).

Sosyal bütçe, hizmetlerini uygularken sosyal harcamalar yoluyla gerçekleştirmektedir. Sosyal bütçe amaçlarını gerçekleştirirken cinsiyete dayalı bütçeleme anlayışıyla kadınlara, çocuk dostu bütçeleme anlayışıyla çocuklara, engelliler gibi dezavantajlı gruba yönelik pozitif katkı sağlamaktadır.

3.3. Yoksulluğu Azaltmak

Sosyal bütçenin amaçları itibariyle değerlendirildiğinde işsizlik ve adaletsiz gelir dağılımı ile ilişkili olduğu kadar yoksulluk olgusu ile de yakından ilgilidir. Sosyal problemlerin çoğunu yoksulluk ve işsizlik gibi etkenlerden kaynaklı, kişilerin ihtiyaç duyduğu gereksinimlerin karşılanmamasından ortaya çıkmaktadır. Adil bir gelir dağılımının sağlanması ve yoksulluğu önlemeye yönelik yoksul kesimin desteklenmesi amacıyla uygulanan sosyal politikalarla toplumdaki herkesin sosyal hizmetlerden faydalanması sağlanabilmektedir. Sosyal devletin bir gereği olan temel eğitim ve sağlık hizmetleri başta olmak üzere sosyal harcamaların yoksullara yönelik olarak yapılmasında devletin düzenleyici ve denetleyici görevinin ihmal edilmemesi önem arz etmektedir (Yolcuoğlu, 2012: s.152).

Toplumun sosyal faydasını maksimum düzeye çıkarmayı amaçlayan sosyal devlet anlayışı, uygulamış olduğu sosyal bütçe politikalarıyla yoksulluk ile mücadele etmektedir. Devlet yoksulluk ile mücadele ederken ortaya çıkan sosyal problemlerin çözümünde sosyal içerikli kamu harcamaları müdahale etmektedir. Bu kapsamda yoksulluk ile mücadele edilirken kamu politika araçları (sosyal güvenlik ve sosyal yardım harcamaları, vergi vb.) ile uyumlu politikaların hazırlanması ve uygulanması sosyal bütçenin bir işlevini oluşturmaktadır (Brady, 200: s.558).

Sosyal bütçe içerisinde yer alan harcama kalemleri içerisinde yoksul kesimi korumaya yönelik uygulamalar öncelikler arasında yer almaktadır. Sosyal koruma sistemleri, insanları yoksulluktan

kurtarabilmekte (yeterli geliri olmayan veya kendi gelirini elde edecek olanaklardan yoksun bırakılanlar gibi) ve onların yoksulluğa düşmesini önleyebilmektedir. Örneğin, işten emekli olan ve gelir olarak yaşlılık aylığına bağlı olan yaşlıları veya kronik hastalığı olan ve tıbbi bakım sağlanması gereken kişileri desteklemektedir. Sosyal koruma sistemleri, geçici ve gönülsüz olarak işsiz kalan kişilere gelir sağlarken, genel olarak gelir desteğine ihtiyaç duyanları da koruyabilir. Tüm bu durumlarda, sosyal koruma, çeşitli zorlukları hafifletebilir ve/veya kişi artık gelir yaratma sürecine katılmasa bile, bir ülkenin toplam gelirine bireysel katılımı garanti edebilir ve yoksulluğu önleme konusunda pozitif etki yaratabilmektedir (Scholz vd., 2000: s.7).

Türkiye’de yoksulluk ile mücadelenin en somut örneğini sosyal koruma harcamaları, merkezi ve yerel yönetimler tarafından sağlanan ayni ve nakdi yardımlar oluşturmaktadır. Sosyal koruma harcamaları yoksulluğu azaltmada geniş güvenlik önlemlerini kapsamaktadır. Bu sosyal güvenlik önlemleri, toplumların hayat standartlarının iyileştirilmesini, kaynak transferini ve yoksul kesimin fırsatlara ulaşmasını sağlayan teşvikleri içermektedir (Kızıler, 2017: s.90).

3.4. İşsizliği Azaltmak

İşsizlik terimi, aktif olarak iş arayan bir kişinin iş bulamadığı durumu ifade etmektedir. Başka bir deyişle herhangi bir ekonomik toplumda bireylerin istihdama katılmamalarından dolayı meydana gelen insan gücü kaybı olarak nitelendirilebilir (Yıldız, 2014: s.2).

Ekonomik ve toplumsal bakımdan birçok probleme sebep olan işsizlik olgusu tüm ülke ekonomilerinde aşılması gerekli temel sorunlardan birini oluşturmaktadır. İşsizliğin neden olduğu problemlerin başında toplumun refah düzeyinin azalmasına bağlı olarak ortaya çıkan yoksulluk durumu ve asgari yaşam standartlarının kötüleşmesi gelmektedir. Bundan dolayı ülkeler, işsizlik ile mücadele ederken hem arz yönlü hem de talep yönlü politikalar yürütmekte ve sosyal bütçe uygulamaları aracılığıyla hizmetler sunmaktadır (Koç, 2019: s.66).

Yoksulluk ile mücadelede en etkili politikalardan biri, işsizliği minimum seviyeye düşürecek yeni iş imkânlarının sağlanmasıdır. İşsizliğin azaltılması sadece yoksulluk ile mücadele edilmesi anlamına gelmemektedir. Bireylerin iş sahibi olması aynı zamanda toplumda yer edinmesi anlamına gelmekte ve buna bağlı olarak da psikolojik bir gereksinim karşılanmaktadır (Erdoğan ve Yenigün, 2008: s.23).

İstihdam düzeyinin düşük olmasına bağlı olarak ortaya çıkan işsizlik olgusu sosyal ve psikolojik sorunlara sebep olabilmektedir. İşsizlikten kaynaklı meydana gelen sosyal dışlanma, öz güven eksikliği ve aile içi şiddet gibi toplumsal problemleri bertaraf etmede sosyal bütçe uygulamaları önem taşımaktadır. Sosyal bütçe uygulamalarının ihtiyaç analizleri kapsamında hazırlanması ve uzun vadede sosyal hizmetleri hedeflemesi gerekli görülmektedir. Bu noktada özellikle istihdamı arttıran uygulamaların bütçe içinde yer alması önem taşımaktadır (Şeker, 2011: s. 22).

İşsizliği minimum düzeye indirmek ve nitelikli işgücünü arttırmak amacıyla uygulanan politikalar ülkelerin gelişmişlik düzeyine, istihdam ve işgücü piyasasının koşullarına bağlı olarak farklılık göstermekle beraber genel olarak aktif ve pasif işgücü piyasası politikaları olmak üzere iki gruba ayrılmaktadır (Ay, 2012: s.330).

İşsizlik sorununun ortaya çıkardığı olumsuz sonuçları önlemeye çalışan pasif iş gücü piyasası politikaları; işsizlik sigortası, ihbar ve kıdem tazminatı, kısa çalışma ödeneği gibi uygulamaları kapsamaktadır. Bu uygulamaların temel amacı işsizlik süresince bireyleri maddi açıdan desteklemek ve işsizlik olgusunun sebep olabileceği toplumsal ve bireysel zararı asgari düzeye indirgemektir (Kocabaş ve Canbey, 2019: s.268).

Mesleki eğitim çalışmaları, girişimcilere sağlanan hizmetler, istihdamı sağlamaya yönelik verilen sübvansiyonlar, istihdam danışmanlık hizmetleri gibi uygulamaları içeren aktif istihdam politikaları temel amacı ise işsizliği azaltarak işsiz kesimin işgücü piyasasına kazandırılmasıdır. Ayrıca aktif işgücü piyasası politikaları, işsiz olan bireylerin yanı sıra eğitimsiz işçiler ve dezavantajlı grupların istihdam imkanlarını arttırarak sosyal eşitliği sağlamayı amaçlamaktadır. Aktif politikaların temel finansman kaynağını işsizlik sigortası fonu oluşturmaktadır (Şahin, 2013: s.4).

4. Türkiye’de Yoksulluk İle Mücadelede Sosyal Bütçeye Yönelik Uygulanan Politikalar

Ülkemizde toplumun refah düzeyini arttıran sosyal bütçe politikaları arasında yoksulluk ile mücadele edilecek sosyal harcamalar ön plandadır. Uygulanan sosyal bütçe politikaları sosyal devlet anlayışının bir gereği olarak görülmektedir. Merkezi yönetim bütçe sistemi içerisinde fonksiyonel ve

kurumsal olarak verilen ve sosyal bütçe içerisinde yer alan sosyal harcamalar bulunmaktadır. Bu harcamalar şunlardır (Tügen ve Eroğlu, 2017, s.39):

- Hazine yardımları
- Hane halkına yapılan transferler
- Gelirden ayrılan paylar
- Sosyal amaçlı transferler
- Borç verme

4.1. Hazine Yardımları

Hazine yardımları cari transferler içinde yer almaktadır. SGK'ya hazine yardımları ve sağlık, emeklilik ve sosyal yardım giderleri olmak üzere ikiye ayrılır. SGK'ya hazine yardımları; işsizlik sigorta fonu, sandıklara 5 puan prim desteğinden oluşmaktadır. Sağlık, emeklilik ve sosyal yardım giderleri ise devlet sosyal güvenlik katkısı, sosyal güvenliği olmayanların sağlık primi, faturalı ödemeler, işveren sigorta primi 5 puan indirimi, ek karşılıklar, emeklilere ek ödeme sosyal güvenlik açık finansmanını kapsamaktadır.

Tablo 1'de hazine tarafından uygulanan ve sosyal bütçe içerisinde değerlendirilen sosyal harcamalar yer almaktadır.

Tablo 1: 2008-2021 Dönemi Hazine Yardımları (Milyon TL)

HAZİNE YARDIMLARI	2008	2010	2012	2014	2016	2018	2020	2021
SGK'ya Hazine Yardımları	1.022	1.342	1.764	2.467	3.706	4.985	5.408	7.110
-İşsizlik Sigorta Fonu	1.022	1.176	1.543	2.238	3.310	4.626	5.408	7.110
-Sandıklara 5 Puan Prim Desteği	-	165	221	230	396	360	-	-
Sağlık, Emeklilik ve Sosyal Yardım Giderleri	35.133	55.039	63.684	77.294	106.786	148.388	245.976	259.737
-Devlet Sosyal Güvenlik Katkısı	1.718	14.965	23.537	30.512	45.843	57.560	82.200	87.481
-Sosyal Güvenliği Olmayanların Sağlık Primi	25.850	27.069	22.218	6.244	7.003	8.974	14.455	15.964
-Faturalı Ödemeler	3.894	4.617	3.124	3.217	4.757	31.468	35.288	38.638
-İşveren Sigorta Primi 5 Puan İndirimi	-	3.820	5.492	8.770	16.990	20.281	24.427	27.718
-Ek Karşılıklar	1.082	1.254	1.484	1.757	2.103	2.494	3.442	3.764
-Emeklilere Ek Ödeme	2.589	3.314	4.372	5.565	7.696	9.914	14.184	16.608
-Sosyal Güvenlik Açık Finansmanı	25.850	27.069	22.218	21.229	20.392	17.698	71.980	69.564

Kaynak: <https://www.sbb.gov.tr>, Merkezi Yönetim Bütçe Gerçekleşmeleri ve Beklentiler Raporları 2008-2021.

Sosyal koruma sistemleri, insanları yoksulluktan kurtarabilmekte (yeterli geliri olmayan veya kendi gelirini elde edecek olanaklardan yoksun bırakılanlar gibi) ve onların yoksulluğa düşmesini önleyebilmektedir. Örneğin, işten emekli olan ve gelir olarak yaşlılık aylığına bağlı olan yaşlıları veya kronik hastalığı olan ve tıbbi bakım sağlanması gereken kişileri desteklemektedir. Sosyal koruma sistemleri, geçici ve gönülsüz olarak işsiz kalan kişilere gelir sağlarken (işsizlik sigortası), genel olarak gelir desteğine ihtiyaç duyanları da koruyabilir. Tüm bu durumlarda, hazine yardımları, çeşitli zorlukları hafifletebilir ve/veya kişi artık gelir yaratma sürecine katılmasa bile, bir ülkenin toplam gelirine bireysel katılımı garanti edebilmektedir.

Tablo 1'e bakıldığında hazine tarafından sağlanan yardımların yoksulluğu azaltmada önemli katkılar sağladığı görülmektedir. Özellikle işsiz kalan bireylerin yeniden işe kazandırılması amacıyla uygulanan işsizlik sigortası fonuna ayrılan ödeneklerin yıllar itibarıyla arttığı görülmektedir. 2008

yılında 1.022 milyon TL olan işsizlik sigortası fonu yardımlarının 2021 yılına gelindiğinde 7.110 milyon TL'ye çıktığı görülmektedir. Bütün yıllar boyunca (2008-2021) işsizlik sigortası fon yardımlarının sürekli arttığı gözlemlenmiştir.

Tablo 1'de sağlık, emeklilik ve sosyal yardım giderlerine bakıldığında ise 2009 yılında uygulamaya konulan işveren sigorta primi 5 puan indirimi ile işverenlerin ödemiş oldukları sigortalarının beş puanlık kısmı devlet tarafından karşılanmaya başlanmıştır. 2010 yılında 3.820 milyon TL olan tutarın 2021 yılında 27.718 milyon TL'ye çıkmıştır. Son yıllarda bu harcama kalemlerinin altında en büyük payı devlet sosyal güvenlik katkısı ve sosyal güvenlik açık finansman yardımları almaktadır.

4.2. Hane Halkına Yapılan Transferler

Eğitim, sağlık, yiyecek ve barınma gibi sosyal amaçları gerçekleştirmek ve toplumun yaşam kalitesini yükseltmek amacıyla hane halkına yapılan karşılıksız transferler amaçlarına göre ayrılarak Tablo 2'de yer verilmektedir.

Tablo 2: 2008-2021 Dönemi Hane Halkına Yapılan Transferler (Milyon TL)

HANE HALKINA YAPILAN TRANSFERLER	2008	2010	2012	2014	2016	2018	2020	2021
Burslar ve Harçlıklar	580	923	1.739	2.051	3.183	4.393	5.264	5.905
Eğitim Amaçlı Diğer Transferler	328	421	721	1.134	1.225	1.248	1.724	2.237
Sağlık Amaçlı Transferler	54	58	60	79	164	349	519	484
Yiyecek Amaçlı Transferler	128	180	336	478	792	1.151	23	14
Barınma Amaçlı Transferler	11	16	36	40	68	116	131	232

Kaynak: <https://www.sbb.gov.tr>, Merkezi Yönetim Bütçe Gerçekleşmeleri ve Beklentiler Raporları 2008-2021.

Sosyal güvencesi olmayan ekonomik ve sosyal yoksunluk içinde bireylere sağlanan eğitim, sağlık, yiyecek ve barınma transferleri sosyal harcamalar içinde önem taşımaktadır. Sosyal hizmet müdahalesinin bir aracı olarak görülen sosyal transferler, yoksulluk sebebiyle zorunlu temel ihtiyaçları karşılamada kişilere sağlanan nakdi ve aynı yardımlar yapılmaktadır.

Tablo 2'de hane halkına yapılan transfer harcamalarının alt kalemlerine bakıldığında eğitim amaçlı harcamalarının ağırlıkta olduğu ve özellikle yurt içinde okuyan öğrencilere verilen burslar ve harçlıkların oransal olarak fazla olduğu görülmektedir. 2008 yılında 580 milyon TL olan transferler 2021 yılında gelindiğinde 5.905 milyon TL olduğu, eğitim amaçlı diğer transferlerin ise 2008 yılında 328 milyon TL tutarında gerçekleşen transferlerin 2021 yılında 2.237 milyon TL olduğu belirlenmiştir. Sağlık ve barınma amacıyla gerçekleşen transfer tutarlarında genel olarak artış eğilimindeyken yiyecek amaçlı gerçekleşen transfer harcamalarının ise 2018'den sonra azalış eğilimine girdiği görülmektedir.

4.3. Gelirden Ayrılan Paylar

Yoksulluğu azaltmak ve dezavantajlı grupları topluma kazandırmak ve fırsat eşitliğini sağlamak amacıyla sosyal amaçlı gelirden ayrılan paylar SYDTF (Sosyal Yardımlaşma ve Dayanışma Teşvik Fonu) ve diğer fon payları oluşturmaktadır. SYDTF'deki kaynaklar Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı ve il ve ilçe sosyal yardımlaşma ve dayanışma vakıflarınca yürütülmektedir. Bu amaçla Tablo 3'te sosyal amaçlı gelirden ayrılan paylara yer verilmektedir.

Tablo 3: 2008-2021 Dönemi Gelirden Ayrılan Paylar (Milyon TL)

GELİRDEN AYRILAN PAYLAR	2008	2010	2012	2014	2016	2018	2020	2021
SYDTF	1.569	1.949	2.918	3.676	5.109	7.469	9.003	10.917
Diğer Fon Payları	2.038	2.292	3.030	120	149	187	0	0

Kaynak: <https://www.sbb.gov.tr>, Merkezi Yönetim Bütçe Gerçekleşmeleri ve Beklentiler Raporları 2008-2021.

Tablo 3'e bakıldığında ekonomik ve sosyal kaynakların etkili ve verimli kullanılması amacıyla Sosyal Yardımlaşma ve Dayanışma Vakıfları tarafından yoksul bireylere sağlanan sosyal yardım tutarlarına bakıldığında 2008 yılında 1.569 milyon TL tutarında gerçekleşen SYDTF, 2021 yılında yaklaşık yedi kat artarak 10.917 milyon TL olduğu görülmektedir.

4.4. Sosyal Amaçlı Transferler

Sosyal amaçlı transferler SHÇEK (Sosyal Hizmetler ve Çocuk Esirgeme Kurumu)'e yapılan transferler, 2022 kanun aylık ödemeler ve diğer sosyal amaçlı transferler olarak üç kaleme ayrılmaktadır. SHÇEK Yardımları doğrudan bireye/hane halkına yönelik değildir, fakat sosyal bakımdan bireyler üzerinde etki yaratan harcamalardır. 2013 yılında yapılan değişiklikle 2022 Sayılı "65 Yaşını Doldurmuş Muhtaç, Güçsüz ve Kimsesiz Türk Vatandaşlarına Aylık Bağlanması Hakkında Kanun" yürürlüğe girerek 3013 yılından sonra 2022 Kanun Aylık Ödemeleri adında yeni bir kalem sosyal amaçlı transferlere eklenmiştir.

Tablo 4: 2008-2021 Dönemi Gelirden Ayrılan Paylar (Milyon TL)

SOSYAL AMAÇLI TRANSFERLER	2008	2010	2012	2014	2016	2018	2020	2021
SHÇEK Yardımları	413	1.581	2.906	6.374	5.458	6.878	10.821	12.834
2022 Kanun Aylık Ödemeler	-	-	-	6.374	4.764	6.270	11.598	12.674
Diğer Sosyal Amaçlı Transferler	29	28	16	25	592	636	574	1.091

Kaynak: <https://www.sbb.gov.tr>, Merkezi Yönetim Bütçe Gerçekleşmeleri ve Beklentiler Raporları 2008-2021.

Tablo 4'e bakıldığında Türkiye'de yoksul ve korunmaya muhtaç çocuklara ve ailelere bakım, eğitim, sağlık, kültür hizmetlerini sistemli bir biçimde sunmak için oluşturulan SHÇEK Yardımlarına bakıldığında 2008 yılında 413 milyon TL iken 2021 yılında 12.834 milyon TL olduğu, diğer sosyal amaçlı transferlerin ise 2008 yılında 29 milyon TL iken 2021 yılında 1.091 milyon TL olduğu görülmektedir. 2013 yılında uygulamaya başlanan 2022 kanun aylık ödemelerine bakıldığında ise 2014 yılında 6.374 milyon TL iken 2021 yılına gelindiğinde 12.674 milyon TL olmuştur.

4.5. Borç Verme

Sosyal amaçlı olarak verilen borçlar bireyleri yoksulluktan kurtaracağı için sosyal bütçe için önem taşımaktadır. Sosyal bütçe olarak değerlendirilebilen borç verme kalemini öğrenim ve harç kredisi oluşturmaktadır. Okuyan her öğrenciye burs verilmesi Türkiye'deki mevcut imkânlar dâhilinde zor olduğu için burs alan öğrencilere oranla ekonomik durumu daha iyi olanlara öğrenim kredisi verilmektedir. Verilen burs ve kredilerle öğrenim sürecinin daha iyi koşullarda gerçekleşmesi sağlanmaktadır. Bu kapsamda Tablo 5'te sosyal amaçlı verilen borç verme tutarları ele alınmaktadır.

Tablo 5: 2008-2021 Dönemi Sosyal Amaçlı Borç Verme (Milyon TL)

BORÇ VERME	2008	2010	2012	2014	2016	2018	2020	2021
Öğrenim ve Harç Kredisi	1.156	1.481	2.082	2.929	5.437	6.374	6.973	7.967

Kaynak: <https://www.sbb.gov.tr>, Merkezi Yönetim Bütçe Gerçekleşmeleri ve Beklentiler Raporları 2008-2021.

Tablo 5'e bakıldığında bütün dönem boyunca (2008-2021) öğrenim ve harç kredisinin sürekli arttığı görülmektedir. 2008 yılında 1.156 milyon TL tutarında harcama gerçekleşirken, 2021 yılında 7.967 milyon TL tutarında gerçekleşmiştir.

5. Toplam Sosyal Bütçe Harcamaları ve Yoksulluk Oranı

Toplumun refah seviyesinin artmasında önemli rol oynayan sosyal harcamaların yoksulluk düzeyini hangi yönde etkilediğini belirlemek amacıyla öncelikle Tablo 6'da Türkiye'nin yoksulluğun genel görünümü verilmekte daha sonra ise Tablo 7'de ise toplam sosyal bütçe harcamaları ile yoksulluk arasındaki ilişki ele alınmaktadır.

Tablo 6: Satın Alma Gücü Paritesi (SGP) Kullanılarak Hesaplanan Gelire Dayalı Göreli Yoksulluk Sınırına Göre Yoksul Sayıları, Yoksulluk Oranı ve Yoksulluk Açığı

	2008	2010	2012	2014	2016	2018	2020
%40 - 40%							
Yoksulluk sınırı (TL)	2.460	2.886	3.515	4.312	5.517	6.918	9.621
Yoksul sayısı (Bin kişi)	6.241	6.801	6.759	5.929	5.749	5.712	6.674
Yoksulluk oranı (%)	9,0	9,5	9,2	7,8	7,5	7,2	8,2
Yoksulluk açığı	22,5	22,3	22,3	21,3	19,6	20,1	22,4
%50 - 50%							
Yoksulluk sınırı	3.075	3.608	4.394	5.390	6.896	8.647	12.026
Yoksul sayısı (Bin kişi)	10.613	11.461	11.131	10.451	10.296	10.647	11.424
Yoksulluk oranı (%)	15,3	16,1	15,1	13,8	13,4	13,3	14,0
Yoksulluk açığı	25,0	25,3	26,0	23,6	23,0	22,1	25,4
%60 - 60%							
Yoksulluk sınırı	3.689	4.330	5.272	6.468	8.275	10.377	14.431
Yoksul sayısı (Bin kişi)	15.773	16.274	16.041	15.801	16.034	16.375	17.176
Yoksulluk oranı (%)	22,8	22,8	21,8	20,9	20,8	20,5	21,0
Yoksulluk açığı	27,2	27,7	28,3	25,9	24,4	24,3	25,8
%70 - 70%							
Yoksulluk sınırı (TL)	4.304	5.051	6.151	7.545	9.655	12.106	16.836
Yoksul sayısı (Bin kişi)	20.914	21.360	21.842	21.465	21.547	22.484	23.152
Yoksulluk oranı (%)	30,2	29,9	29,7	28,4	27,9	28,2	28,3
Yoksulluk açığı	29,1	30,8	29,3	27,9	27,1	26,9	28,2

<https://data.tuik.gov.tr>, Erişim Tarihi: 15.12.2021.

Tablo 6'da Türkiye'de yoksulluk riski belirlenirken medyan gelirin % 40'ı, % 50'si, % 60'ı ve % 70'i dikkate alınarak yoksulluk sınırı, yoksulluk sayısı, yoksulluk oranı ve yoksulluk açığı yer almaktadır. Yoksulluk açığının sifıra yaklaşması durumun iyiye gittiğini yani yoksulluğun düştüğünü, yüze yaklaşması ise yoksulluğun arttığını/ durumun kötüye gittiğini göstermektedir. Tablo 6'da görüldüğü üzere ele alınan medyan gelirindeki yüzdelik artışa bağlı olarak yoksulluk oranında da artışın olduğu görülmektedir. Çünkü ortalama gelirin ne kadarlık kısmının yoksulluk riski olarak belirlenmesinde kullanılan medyan gelirindeki yüksekliğin artması, adaletsiz gelir dağılımına bağlı olarak yoksulluk oranı da artmaktadır.

Yoksulluk riski (medyan geliri) % 40 olarak incelendiğinde 2008 yılında % 9 olan yoksulluk oranının 2009 yılında artış göstererek % 9.5 olduğu ve bu yıldan sonra tekrar azaldığı görülmektedir. 2020 yılında ise Covid-19 pandemi koşullarından dolayı tekrar arttığı görülmektedir. Medyan geliri % 50 olarak dikkate alındığında ise yoksulluk oranının medyan geliri %40 ile benzer yönde artış ve azalışların olduğu görülmektedir.

Medyan geliri % 60 olarak dikkate alındığında 2008 yılında % 22.8 olan yoksulluk oranının 2009 yılında durağan olduğu ve 2012 yılında ise yoksulluk oranında iyileşme görülerek % 21,8'e düştüğü ve bu iyileşmenin 2019 yılına kadar devam ettiği görülmektedir. Medyan geliri % 70 olarak dikkate alındığında ise 2008 yılında % 30,2 olan yoksulluk oranının 2016 yılına kadar azaldığı, 2018 ve 2020 yıllarında ise tekrar arttığı görülmektedir.

Tablo 7: Toplam Sosyal Bütçe Harcamaları ile Yoksulluk Arasındaki İlişki

Yıllar	2008	2010	2012	2014	2016	2018	2020
Sosyal Harcamalar (Milyon TL)*	42.461	65.310	79.292	103.041	137.433	188.444	298.014
Yoksulluk Oranı (%50)**	15,3	16,1	15,1	13,8	13,4	13,3	14,0

Kaynak: *<https://www.tuik.gov.tr>

** 2008-2020 Merkezi Yönetim Bütçe Gerçekleşmeleri ve Beklentiler Raporları Dikkate Alınarak Yazar Tarafından Oluşturulmuştur.

Türkiye’de yoksulluk risk eşiği olarak % 50 ölçütünü baz almaktadır. Dikkate alınan bu ölçütün altında bulunan bireylerin oranı doğrudan yoksulluğu ölçmemektedir. Ancak diğer bireylere oranla gelir düzeyleri daha düşüktür ve ortalama refah seviyesinin altında kalan kişileri kapsamaktadır.

Tablo 7’de yoksulluk oranı ile sosyal harcamaların miktarına bakıldığında genel olarak harcama miktarının artmasına bağlı olarak yoksulluk oranının düştüğü görülmektedir. 2010 yılında bir önceki yıla göre sosyal harcamalarda artış olmasına rağmen yoksulluk oranının düşmediği görülmektedir. Bunun nedeni ise 2008 yılında ABD’de para piyasalarında başlayarak reel ekonomiye kayan ve dünya piyasalarını etkisi altına alan küresel krizin ortaya çıkarmış olduğu sektörel daralmalar ve buna bağlı olarak toplumun refah düzeyinin düşmesi olduğu düşünülmektedir. 2012, 2014, 2016 ve 2018 dönemlerinde ise sosyal bütçe içerisinde değerlendirilen sosyal harcamalarındaki artışa paralel olarak yoksulluk oranının düştüğü görülmektedir. 2020 yıla gelindiğinde ise sosyal harcama miktarında görülen artış ile beraber yoksulluğu azaltması beklenirken Covid-19 pandemisinin neden olduğu gelir kaybından dolayı arttığı görülmüştür.

SONUÇ

Yoksulluk olgusu geçmişten süregelen önemli bir ekonomik ve sosyal sorun olarak karşımıza çıkmaktadır. Yoksulluk sebeplerinin bilinmesi, sorunu çözmeye hangi araçlarla müdahale edilmesi gerektiği konusunda avantajlar sağlamaktadır. Sosyal refah devletleri üstlenmiş oldukları görevleri çeşitli politikalarla (istihdam politikaları, doğrudan sağlanan gelir transferleri) yerine getirmektedir. Toplumun refah düzeyinin artırılması ve yoksulluğun azaltılabilmesi için etkili bir sosyal bütçe uygulanması önem taşımaktadır. Sosyal bütçe uygulaması sadece yoksulluk ile mücadele amacı taşımamaktadır. Aynı zamanda istihdamı arttırmak, dezavantajlı bireyleri toplum ile entegre ederek eşitliği sağlamak, gelir dağılımında adaleti sağlamak gibi önemli amaçları da bulunmaktadır.

Sosyal bütçenin kapsamı belirlenirken bireylerin refahını arttıran kamusal hizmetler ön plana çıkmaktadır. Bundan dolayı sosyal bütçenin gider ve gelir kalemleri, sosyal amaçla kullanılarak elde edilen kamu gelirlerinden ve sosyal içerikli kamu harcamalarından oluşmaktadır. Toplumun refah düzeyini arttıran hane halkına yapılan transferler, sosyal amaçlı hazine yardımları, sosyal amaçlı transferler, sosyal yardımlaşma ve dayanışma fonu ve eğitim harcamaları yoksulluk ile mücadelede sosyal bütçenin etkinlik düzeyini belirleme olanağı sunmaktadır.

Yoksulluk riskinin %50 olarak incelendiğinde, yoksulluk oranı ile sosyal bütçe kapsamında değerlendirilen sosyal harcamalar arasındaki ilişki olduğu gözlemlenmiştir. 2008-2020 döneminde genel olarak sosyal harcamalardaki artışına paralel olarak yoksulluk oranının düştüğü belirlenmiştir.

Toplumun yaşam standartlarını arttırmaya yönelik sosyal bütçe sisteminin önemi devletin sosyal harcamalara yönelik artan eğilimleri dolayısıyla önem kazanmaktadır. Türkiye’de yoksulluk ile mücadelede sosyal bütçe kapsamında değerlendirilen sosyal harcamalar (eğitim, sağlık, sosyal koruma işsizlik fonu gibi) artış eğiliminde olmasına rağmen istenilen seviyede değildir.

KAYNAKÇA

- Açıkgoz, R. ve Yusufoglu, Ö.Ş. (2012). Türkiye’de yoksulluk olgusu ve toplumsal yansımaları. *İnsan ve Toplum Bilimleri Araştırmaları Dergisi*, 1(1), s.76-117.
- Ak, M. (2016). Toplumsal bir olgu olarak yoksulluk. *Akademik Bakış Uluslararası Hakemli Sosyal Bilimler Dergisi*, (54), s.296-306.
- Ay, S. (2012). Türkiye’de işsizliğin nedenleri: istihdam politikaları üzerine değerlendirme. *Yönetim ve Ekonomi Dergisi*, 19(2), s.321-341.
- Brady, D. (2003). The politics of poverty: left political institutions, the welfare state and poverty. *Social Forces*, 82 (2), 557-88. s.558.
- Çiçek, Ş.E. ve Dikmen, S. (2016). Sosyal bütçeleme örneği olarak çocuk dostu bütçe. *Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 12, s.131-147.
- Doğan, H (ed). Sosyal hizmette dezavantajlı / risk altındaki gruplar. Nika Yayınevi 1. Baskı, Aralık 2020.
- Kaymaz, V. (2018). OECD ülkelerinde sosyal harcamaların belirleyicileri. *Gazi İktisat ve İşletme Dergisi*, 4(2), s.118-130.
- Kemal, D. (2007). “Küreselleşme, büyüme ve gelir dağılımı”. *Uluslar Arası Ekonomik Sorunlar Dergisi*, 27, s.1-9.
- Kızıler, N. (2017). Türkiye’de yoksullukla mücadele ve sosyal transfer harcamaları. *Journal Of Life Economics*, 2017 s.77-100.
- Kızılgöl, Ö. (2008). “Yoksulluğun belirleyicileri: Türkiye örneği”. *Finans Politik ve Ekonomik Yorumlar*, 45 (526), s.79-92.
- Kirmanoglu, H. (2012), Kamu ekonomisi analizi, Beta Yayınevi. İstanbul, s.209.
- Kocabaş, F. ve Özgüler, V.C. (2019). Pasif işgücü piyasası politikaları: işsizlik ödeneği ve işsizlik yardımı uygulamaları. *Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 11(28), s.266-283.
- Koç, Ö.E. (2009). Sosyal devlet ve sosyal bütçe perspektifinden Türkiye’de sosyal harcamalar. s.53-76.
- Scholz, W., Hagemeyer, K ve Cichon, M. *Social Budgeting*. International Labour Office, 2000.
- Şahin, B. E. ve Sevimli, Y. (2013). Aktif istihdam politikaları kapsamında uygulanan işgücü yetiştirme kursları ve İŞKUR’un önemi. *Hukuk ve İktisat Araştırmaları Dergisi*, 5 (1), 1-10.
- Şeker, M (2011). Yerel yönetimlerde sosyal bütçeyi izleme raporu. İstanbul: TESEV Yayınları.
- Tüğen, K. ve Eroğlu, A. (2017). Yoksulluğu önlemeye yönelik sosyal bütçe uygulamaları ve Türkiye açısından değerlendirilmesi. *Finans Politik & Ekonomik Yorumlar*, 54(627), s.31-46.
- Yıldız, K. (2014). İşsizlik türleri, her bir işsizlik türünün toplam işsizlikteki payı ve çeşitli demografik parametrelerle ilişkisi. *Akademik Bakış Uluslararası Hakemli Sosyal Bilimler Dergisi*, (45), s.0-0.
- Yolcuoğlu, İ.G. (2012). Türkiye’de sosyal politika ve sosyal hizmetlerin geliştirilmesi. *Toplum ve Hizmet*, 23(2), s.145-158.
- <https://www.sbb.gov.tr>, Merkezi Yönetim Bütçe Gerçekleşmeleri ve Beklentiler Raporları 2008-2021.
- <https://data.tuik.gov.tr>, Erişim Tarihi: 15.12.2021.

COVID 19 PANDEMİSİNİN NEDEN OLDUĞU KRİZ ORTAMININ ÇALIŞAN BİREYLERE ETKİLERİNİN DEMOGRAFİK ÖZELLİKLERİNE GÖRE FARKLILIĞININ TESPİTİNE YÖNELİK BİR ARAŞTIRMA

A Research to Determine the Difference of the Effects of the Crisis Environment Caused by the Covid 19 Pandemic on Working Individuals According to the Demographic Characteristics

ARAŞTIRMA MAKALESİ /RESEARCH ARTICLE

Geliş Tarihi/Received:

10.12.2021

Kabul Tarihi/Accepted:

05.01.2022


Emel ABA ŞENBAYRAM

Dr. Öğr. Üyesi,

Harran Üniversitesi

Suruç Meslek Yüksekokulu

emel.aba@harran.edu.tr

 0000-0003-2573-402X

Özet

COVID-19 pandemisi ile başlayan süreç, insanlığı sadece sağlık alanında değil başta ekonomik, psikolojik, sosyal ve siyasal olmak üzere her alanda tehdit etmeye devam etmektedir. Pandemi kapsamında alınan önlemler ise küresel ekonominin tüm faaliyetlerini durma noktasına getirmiştir. Pandemi krizinin daha önce yaşanan küresel mali krizlerden farklı da bu noktada başlamaktadır. Sürecin yıkıcı etkilerinden şiddetli bir şekilde etkilenen işgücü piyasası, devletler tarafından desteklenmesine rağmen bireylerin maddi ve manevi kayıplarını telafi etmeye yetmemiştir. Öte yandan Covid-19 pandemisi tüm insanlığı tehdit eden bir sorun olsa da sebep olduğu kriz ortamından herkes aynı şekil ve düzeyde etkilenmemektedir. Ekonomide yaşanan daralmaya bağlı olarak gelişen iş, işyeri, gelir ve hak kayıpları bireylerin psiko-sosyal yaşantılarını olumsuz yönde etkilerken, onları gelecek kaygısı ile baskılamaktadır. Bu çalışma ile Covid-19 pandemi krizinin, işgörenler üzerindeki finansal etkisinin değerlendirilerek, söz konusu etkinin bireylerin bazı demografik özelliklerine göre farklılığının tespiti amaçlanmaktadır. Bu doğrultuda geliştirilen ölçek yardımıyla, 910 çalışan veya pandemi öncesine kadar çalışmakta olan bireyden toplanan veriler analiz edilmiştir. Analiz sonucunda, işgörenlerin büyük çoğunluğunun iş veya işyeri değiştirmek zorunda kaldığı, ücretlerinin ciddi oranda düştüğü, kredi kullanmak durumunda kaldığı ve dijital finansal işlemleri kullanım oranının arttığı tespit edilmiştir. Ayrıca işgücü piyasasının dezavantajlı gruplarından olan kadınların pandemi krizinden de en fazla etkilendiği sonucuna ulaşılmıştır. Öte yandan aylık gelir düzeyi asgari ücret seviyelerinde olan işgörenlerin yine söz konusu kriz ortamında daha fazla etkilendiği görülmektedir. Krizden olumsuz yönde etkilenen her iki grubun da ciddi geçim stresi ve gelecek kaygısı içerisinde olduğu görülmektedir.

Anahtar Kelimeler: Covid-19 Pandemisi, Pandemi Krizi, Çalışan, İşgücü

Abstract

Increasing the welfare level of the individuals who make up the society is The process, which started with the COVID-19 pandemic, continues to threaten humanity not only in the field of health, but also in all areas, especially economic, psychological, social and political. The measures taken within the scope of the pandemic brought all the activities of the global economy to a standstill. The pandemic crisis begins at this point, different from the previous global financial crises. The labor market, which was severely affected by the destructive effects of the process, was not enough to compensate for the material and moral losses of individuals, although it was supported by the states. On the other hand, although the Covid-19 pandemic is a problem that threatens all humanity, not everyone is affected in the same way and level by the crisis environment it causes. While the loss of jobs, workplaces, income and rights due to the contraction in the economy negatively affect the psycho-social lives of individuals, they suppress them with the anxiety of the future. With this study, it is aimed to evaluate the financial impact of the Covid-19 pandemic crisis on employees and to determine the difference of the said effect according to some demographic characteristics of individuals. With the help of the scale developed in this direction, data collected from 910 employees or individuals who were working before the pandemic were analyzed. As a result of the analysis, it was determined that the majority of the employees had to change jobs or workplaces, their wages were significantly reduced, they had to use loans and the rate of use of digital financial transactions increased. In addition, it was concluded that women, who are among the disadvantaged groups of the labor market, were most affected by the pandemic crisis. On the other hand, it is seen that the employees whose monthly income is at the minimum wage levels are also more affected in the crisis environment. It is seen that both groups negatively affected by the crisis are in serious livelihood stress and anxiety about the future.

Keywords: Covid-19 Pandemic, Pandemic Crisis, Employee, Workforce

GİRİŞ

Covid-19 pandemisi ile insanlık öncelikli olarak küresel bazda ruhsal, fiziksel ve sosyal açıdan eşitlenmiş veya en azından bu yönde ciddi bir gerçeklik yaratmıştır. Sağlık, eğitim, gelir eşitsizliği, yoksulluk, işsizlik, üretim, göç, insani ihtiyaçlara erişim vb. gibi birçok alanda yeni farkındalıklar oluşturmuştur. Özellikle pandemi kapsamında alınan önlemler ve yasaklar, pandeminin sağlık alanı dışındaki en yıkıcı etkilerinin gelişerek büyümesine imkan tanımıştır. Alınan önlemler, bireylerin hareket kısıtı, bireylerin evlere kapanması başta hizmet sektörü olmak üzere birçok işyerinin faaliyetlerini yerine getirememesi, işsizliğin artması, üretimin aksamaması, üretimin ulaştırılmaması, arz-talep şokları gibi çok sayıda ve domino etkisi ile birbirine sebep olan çok sayıda sonucu beraberinde getirmiştir. Pandemi öncesinde halihazırda resesyon riski taşıyan küresel ekonominin pandemi ile mücadele kapsamında alınan önlemlerle daha derin ve öngörülemezliklerin yoğun olduğu yeni bir krize doğru ilerlediği düşüncesi genel kabul görmüş durumdadır. Ancak söz konusu krizin önceki ekonomik krizlerden farkı, oluş nedeninin ekonomiye doğrudan etki eden ekonomi dışı faktöre/faktörlere dayanmasıdır. Pandemi ve pandeminin neden olduğu gelişmelerin öngörülememesi küresel ekonomide güvensizliği ve belirsizliği ve dolayısıyla stresi de arttırmaktadır. Bu durum yüksek risk ve maliyeti de beraberinde getirmektedir. Daha genel bir ifade ile pandemi ekonomik döngülerin her aşamasını ciddi ölçüde etkilemektedir.

Pandemi ve pandemi kapsamında alınan önlemlerin neden olduğu kriz ortamından kuşkusuz en çok etkilenen işgücü piyasasıdır. Dünya genelinde üretim sistemindeki duraksama işletmelerin varlığını tehdit ederken çalışma hayatını dört temelde etkilemektedir. Bunlar; İş ve işyeri kayıpları, çalışma saatlerindeki kayıplar, işletme riskleri ve işgücüne etkileri şeklindedir (ILO-3.Baskı, 2020). “Yeni normal hayat” olarak ifade edilen günümüzde her ne kadar sosyal mesafe ve “evde kal” kuralı rafa kaldırılmış olsa da, dünya genelinde uygulanmış olan kapanmaların etkisi ilk günkü gibi devam etmektedir. Kapanmalar neticesinde mal ve hizmetlerde oluşan talep boşluğu, işletmeleri hızla darboğaza sürüklerken, bu durumun ekonomilerde yarattığı dalgalanma, pek çok ülkede binlerce kişinin kendisini iş ve gelir kaybı ile baş başa bulmasına ve küresel düzeyde potansiyel olarak ciddi işsizlik artışları yaşanmasına yol açmaktadır (Kara,2020:270).

Çalışma amacı doğrultusunda verilerin toplanması aşamasında, pandemi kapsamında işyerlerinin tamamen ya da kısmen kapanması yönünde alınan tedbirler sebebiyle dünya ölçeğinde yaklaşık 2,7 milyar çalışan etkilenmiştir ki bu da dünya işgücünün %81’ini oluşturmakta idi (ILO-2.Baskı, 2020: 1). Ancak dünya genelinde devam eden pandemi dalgaları 2021’de çalışma saatlerindeki kayıpların yüksek seyretmesine ve toplam çalışma saatlerinde % 4,8’lik bir düşüşe neden olmaktadır. (ILO,2021:12). Bu durum işgücü piyasasındaki pandemi kaynaklı krizin bir süre daha devam edeceğini göstermektedir. Toplam çalışma sürelerindeki düşüş akabinde işgörenlerin gelir kayıplarını ve yoksulluğu beraberinde getirmektedir. Yine ILO’nun 2021 verilerinde devlet desteği dışında oluşan küresel işgücü gelirinin 2020 yılına oranla 1,3 trilyon dolar (%5,3) düştüğü ve küresel bazda işgücü piyasasındaki toparlanmanın 2021 yılı için 100 milyon, 2021 yılı için ise 80 milyon iş olanağı ile sonuçlanması beklenmektedir.

Her ne kadar pandeminin insanlığı ruhsal, fiziksel ve sosyal açıdan eşitleme gayesinde olduğunu ifade etsek de, pandeminin sebep olduğu ekonomik krizi ortamının kişi, işletme, sektör ve ülkeleri aynı şekil ve ölçüde etkilediğini söylemek mümkün değildir. Dolayısıyla pandeminin çalışma hayatı ve işgücü piyasalarında oluşturduğu etkiler çok boyutlu olmakla birlikte, salgın sürecinin devam etmesi ve belirsizliğini koruması nedeniyle de bunların kısa vadede çözümü oldukça zor görülmektedir. Bu noktada, işgücü piyasası olumsuzluklarından dezavantajlı ve zayıf olan grupların daha kolay ve çok etkilenmesi, işlerin ve iş kalitesinin azalması gibi sonuçların işgücü piyasasında görülen en belirgin etkiler olarak ortaya çıkması beklenmektedir (Noyan Yalman vd.,2021:1128). Söz konusu dezavantajlı ve zayıf grupların başında kadın işgücü ve genç işgücü gelmektedir. ILO (2021) 7. Baskı raporuna göre kadınlar, pandeminin neden olduğu işgücü piyasası aksamalarından, erkeklerden daha fazla etkilenmektedirler. Dünyada kadınların istihdam kaybı %5 iken erkeklerinki %3,9 olarak gerçekleşmiştir. Özellikle de, kadınların işgücü piyasasından ayrılma ve piyasa dışında kalma olasılığı erkeklere oranla daha yüksektir. Öte yandan genç işgörenler de işlerini kaybetme, işgücü piyasasından ayrılma ya da işgücü piyasasına girişlerinde gecikme yoluyla ağır darbe almaktadırlar. Gençlerde (15-24 yaş) istihdam kaybı %8,7 civarında olurken, yetişkinlerde %3,7 şeklinde gerçekleşmiştir (ILO, 2021, 7. Baskı:2). Bu noktadan hareketle çalışmada pandeminin neden olduğu kriz ortamının bireylerde yarattığı olumsuz etkin, onların karakteristik özelliklerine göre farklılık gösterip göstermediği tespiti

amaçlanmıştır. Bu doğrultuda geliştirilen ölçek aracılığı ile aktif çalışma hayatında olan veya pandemi öncesine kadar çalışmakta olan 910 bireyden toplanan veriler analiz edilmiştir. Elde edilen analiz sonuçları ile teorik bilgilerin tutarlılığı değerlendirilerek yorumlanmıştır.

Üç bölümden oluşan çalışmanın ilk bölümünde Covid-19 pandemisinin olumsuz ekonomik etkilerinden genel çerçevede söz edilmiş ve özellikle işgücü piyasasındaki durum değerlendirilmiştir. Çalışmanın ikinci bölümünde pandeminin işgücü piyasasındaki yansımalarının konu alındığı araştırma özetleri bulunmaktadır. Çalışmanın son bölümünde ise pandeminin neden olduğu küresel kriz ortamının çalışma hayatındaki bireyler üzerindeki etkilerinin onların demografik özelliklerine göre farklılıklarının tespitine yönelik yapılmış analiz sonuçları yer almaktadır.

1. LİTERATÜR ÖZETİ

Çalışmanın bu bölümünde COVID 19 pandemisi ile ilgili yapılmış, literatürüne katkıda bulunan ve sağlık alanı dışında yapılmış çalışmaların bir kısmına yer verilmiştir.

Bulinska Stangecka, Bagienska ve İddagoda (2021), Covid -19 pandemisi ve uzaktan çalışma döneminde iş-yaşam dengesizliğinin çeşitli yönleriyle ele alındığı çalışmada, pandemi sonrası ortaya çıkan yeni çalışma biçimlerinin etkilerini analiz etmektedir. Sistematik literatür taramasına da yer verilen çalışmada, pandemi ile birlikte çalışanların iş yerlerince birçok olumsuz ve sert değişikliğe mecbur bırakıldığı, işyerlerinin insan kaynakları yönetimlerinin pandemi ile oluşan olumsuzlukları giderme noktasında yetersiz kaldığı, ve tehdit altında hissetme, izolasyon, evden çalışma ve güvensizlik gibi faktörlerin bireylerin refah düzeyini etkilediği ifade edilmektedir. Ayrıca çalışanların verimliliklerini arttırılabilmesi için refah seviyelerinin arttırılması gerektiği ve yönetim araçlarının yeni çalışma hayatı koşullarına uyarlanması noktasında yöneticilere önemli görevlerin yüklendiği ifade edilmiştir. Öte yandan çalışmada uzaktan çalışmanın mesleki faaliyetlerin birikmesine neden olurken, işgörenlerin iş yeri atmosferinden uzak kalarak mekansal sınırların bulanıklaşmasına ve neticede iş-yaşam dengesinin bozulmasının kaçınılmaz olduğu vurgulanmıştır. Elbette ki bu durum kişilerin ruh sağlığını da olumsuz yönde etkilemektedir.

Omay (2020), çalışmada Covid-19 pandemisinin çalışma hayatı üzerindeki etkilerini ve söz konusu etkilerin düzeyini belirlenmesi noktasında incelemeler yapmıştır. Çalışmada, hayatının mevcut durumun incelenerek, hâlihazırda çok çeşitli sorunların olduğu ve piyasanın geçici iş ilişkileri ile güvencesizlik faktörlerinin baş gösterdiği yeni bir dönüştürme sürecinde olduğu ifade edilmektedir. Söz konusu sorunlar ile ilgili açıklamaların yapıldığı çalışmada, söz konusu sorunların çoğalabileceği ve salgın ile birlikte çalışma hayatının gerçekleşmesi mümkün olan dönüşüm senaryolarından bahsedilmiştir. Çalışma hayatında hangi senaryonun gerçekleşeceği net olmazken, çalışma hayatında köklü değişikliklerin olacağı net olduğu ifade edilmiş ve bu çerçevede gerek görülen tedbirler 4 temel başlık altında önerilmiştir. Bunlar; . “hayat boyu öğrenme” anlayışının yaygınlaştırılması, kuşak farklılıklarının dikkate alınması, “serbest ve bağımsız çalışma” gibi yeni çalışma biçimlerine yönelik politikaların üretilmesi ve yeni çalışma biçimlerinin neden olabileceği sorunlara yönelik düzenleyici ve koruyucu politikalar üretilmesidir.

Erdem (2020), COVID-19 salgınının işgücü piyasası üzerindeki etkilerini incelemeyi amaçladığı çalışmada, pandeminin nüfus üzerindeki sayısal etkilerinden çok dönemsel etkilerinin daha fazla olduğunu ifade ederken, korona virüsünden hayatını kaybedenlerin büyük çoğunluğunun çalışma hayatı içerisinde oldukları ve enfekte olanların önemli bir kısmının da çalışma çağına olduğu belirtilmiştir. Pandemi kapsamında alınan önlemlerin ve hareket kısıtının pek çok ülkede işgücünün mobilitesini sınırlandırırken işgücüne katılma oranını da düşürdüğü savunulan çalışmada, iş kayıpları, ücretsiz izin, ücret kesintileri gibi rıza dışı uygulamaların yasal yeni düzenlemelere olan ihtiyacı arttırdığı ifade edilmektedir.

Bozkurt (2020), çalışmada Covid-19 pandemisinin çalışma hayatında yarattığı ekonomik kaygıları, dijitalleşmeye dönük yeni çalışma hayatını ve bunun online çalışmak durumunda olan bireylerin verimlilikleri üzerindeki etkilerini tespiti amaçlanmıştır. Bu doğrultuda 5338 kişiden anket aracılığı ile toplanan verilere tanımlayıcı analizler uygulanmıştır. Analiz sonuçları katılımcıların büyük çoğunluğunun kentli, eğitim seviyesi yüksek, orta ve orta üst gelir gruplarına mensup kişiler olmasına rağmen yaklaşık %40'ın temel ihtiyaçların karşılanması noktasında kaygı içerisinde olduğunu göstermektedir. Özellikle gençler, eğitim ve gelir düzeyi düşük olanlar arasında geçimini temin konusunda endişe duyanların oranı diğerlerinden daha yüksektir. Anketi cevaplayanların üçte ikisine yakını mali birikimlerinin hiç olmadığı ya da en fazla birkaç ay idare edebileceğini ifade etmiştir.

Pandemi toplumda kaygı ve stres düzeyini yükseltmiştir. Kalabalık bir kitle, sadece paraya değil aynı zamanda psikolojik bir desteğe ihtiyaç duymaktadır. Özellikle genç, eğitim ve gelir düzeyi düşük olan bireylerin geçim sıkıntısı içerisinde oldukları ve bunun gelecek kaygısına neden olduğu ifade edilen çalışmada katılımcıların 2/3'üne yakınının mali birikimlerinin hiç olmadığını ya da en fazla birkaç ay idare edebilecek düzeyde olduğu belirtilmiştir.

Karagöz (2020), çalışmasında Covid-19 pandemisinin dünya ekonomisine etkilerini, küresel üretim ve tedarik zincirleri açısından değerlendirmeyi amaçlamaktadır. Çalışma ile küresel tedarik zincirinin üretim, taşımacılık, gümrükleme, tedarik yönetimi gibi süreçlerinde ortaya çıkan aksaklıklar ve bu aksaklıkların firmaların, sektörlerin ve ülkelerin özelliklerine göre farklılaşan biçimleri ortaya konulmuş ve söz konusu aksaklıkların üstesinden gelebilmek adına alınacak tedbirlerin tedarik zincirinin işleyişini ne şekilde yön vereceği tartışılmaktadır. Yazara göre, pandeminin küresel üretim ve ticarete etkisi ile ilgili değerlendirmeler, henüz tahmin aşamasında olsa da, dünya ekonomisinin 2020'de en az %1,5 küçülmesi beklenmektedir. Bunun yanında tedarik zinciri de pandemiden ciddi ölçüde etkilenmektedir. Fernandes (2020) COVID-19 pandemisinin dünya ekonomisi üzerindeki ekonomik etkilerini araştırmak amacıyla yaptığı çalışmada, pandeminin endüstriler ve ülkeler arasındaki ekonomik etkilerini karşılaştırma yaparak raporlamaktadır. Çalışmada COVID 19 pandemisinin potansiyel küresel maliyetler ve ülkelerin GSYH'sındaki büyüme oranları üzerindeki etkileri yorumlanmaktadır. 30 ülkenin değerlendirmeye alındığı çalışmada SARS ve 2008/2009 mali krizlerinin de tarihsel karşılaştırması yapılmış ve söz konusu kriz sonrasında ekonomide başlayan kırılmanın, aşırı güven nedeniyle pandemi ile birlikte giderek bir boşluğa dönüşmeye başladığı ifade edilmiştir. Yazar bu hususta yıkıcı etkileri birbirinden farklı senaryolar geliştirmektedir. Yazarın hafif olarak isimlendirdiği senaryoların birine göre 2020 yılında 30 ülkenin GSYH'sında ortalama % 2,8'lik bir düşüş yaşanacaktır. Diğer bir senaryo ya göre de özellikle gelişimini henüz tamamlayamamış ülkelerin bazılarının GSYH'larının %10, bazılarının ise %15 oranında düşüşler gerçekleşecektir. Ayrıca daha fazla hizmet odaklı faaliyetlerin yer aldığı gelişmekte olan ülke ekonomilerinin ciddi manada olumsuz etkileneceği ve iş hayatının risk altına gireceği yorumu yapılmaktadır. Pandeminin sebep olduğu ekonomik krizden Yunanistan, Portekiz ve İspanya gibi turizme daha fazla bağımlı olan ülkelerin (GSYH bağlamında) %15'ten daha fazla oranda etkileneceği ifade edilmektedir. Öte yandan dış ticarete bağımlılığı yüksek olan ülkelerin de aynı şekilde olumsuz etkileneceği belirtilmiştir. Fernandes (2020)'e göre küresel ekonomik durgunluk kaçınılmaz ancak sürecin devamlılığının pandeminin önlenmesine yönelik alınan tedbirlerin başarısına, KOBİ'lerin mevcut likidite problemlerinin minimize edilmesi, ihtiyacı olan ailelerin mali açıdan desteklenmesine ve çalışanların iş ve yan haklarının korunmasına yönelik hükümet politikalarının performansına bağlıdır. 2021 yılının ilk çeyreğinde başlayan aşılama sürecinin ikinci çeyrekte hız kazanması küresel ekonomiye de olumlu yansımıştır. 2021 yılının ikinci çeyreğinde dünya ekonomisinin yaklaşık olarak %12 civarında büyüme kaydettiği tahmin edilmektedir. Gelişmekte olan ülkelerin ekonomik faaliyetlerindeki toparlanmaya öncülük eden Çin güçlü ihracat ve sanayi üretiminden destek bularak bir önceki yılın aynı dönemine göre % 7,9 oranında büyüme kaydetmiştir (SBB, 2021:3).

2. METODOLOJİ

Çalışmada Covid -19 pandemisi kapsamında alınan önlemlerin, bireylerde yarattığı sosyo-ekonomik açıdan etkilerin karakteristik özelliklerine göre farklılık gösterip göstermediğinin tespiti amaçlanmaktadır. Bu noktadan hareketle yazındaki diğer çalışmalar ışığında geliştirilen ölçek ile analizler için gerekli veriler anket aracılığı ile toplanmıştır. Beş bölüm ve 39 ifadeden oluşan anket formu çevrimiçi hazırlanılarak katılımcılara 05.09.2020- 25.09.2020 tarihleri arasında sosyal medya kanalları (LinkedIn, Facebook, Twitter, Yahoo Groups, Whatsapp Groups, vs...) aracılığı ile ulaştırılmıştır. Pilot uygulama sonrasında gerekli güncellemelerin yapıldığı anket formu ile toplamda 910 katılımcıdan veriler elde edilerek sonuçlar analiz edilmiştir. Anket formunun ilk bölümünde katılımcıları tanımaya yönelik 10, ikinci bölümde ise katılımcıların mevcut mali durumlarının tespitine yönelik 8 ifade bulunmaktadır. Anket formunun üçüncü bölümünde katılımcıların sosyo ekonomik durumlarının tespitine yönelik 9 ifade, dördüncü bölümünde pandemi sonrasındaki finansal durumları, yatırım ve harcama eğilimlerinin tespitine yönelik 7 ifade ve son olarak katılımcıların finansal durumları ile ilgili gelecek bir yıllık öngörülerinin tespitine yönelik 5 ifade yer almaktadır. Anket formunun son 3 bölümünü 5'li Liket tarzında hazırlanmış ifadeler oluşturmaktadır.

Verilerin analizinde SPSS 21.0 istatistik paket programı kullanılmış ve tanımlayıcı analizler kapsamında frekans ve yüzde analizi, aritmetik ortalama ve standart sapma değerleri elde edilmiştir. Öte yandan ölçeklere ilişkin geçerlilik ve güvenilirlik analizi yapılarak araştırmanın amacına uygun olarak test edilmek üzere geliştirilen farklılık hipotezleri Mann Whitney U ve Kruskal Wallis testleri ile sınanmıştır. Pandeminin hala devam ediyor olması ve pandemiye ilişkin düzenleme ve iyileştirmelerin zaman içerisinde güncellenmesi çalışmanın kısıtını oluşturmaktadır.

2.1. Tanımlayıcı Bulgular

Ankete katılanların demografik özellikleri Tablo1’de gösterilmiştir.

Tablo 1: Katılımcıların Demografik Özellikleri

Demografik Özellikler		F	%
Cinsiyet	Kadın	474	52,1
	Erkek	436	47,9
Yaş	19-25	165	18,1
	26-35	451	49,6
	36-45	199	21,9
	46 ve üzeri	95	10,4
Medeni Durum	Evli	580	63,7
	Bekâr	330	36,3
Eğitim	İlköğretim	55	6,0
	Lise	137	15,1
	Ön Lisans	117	12,9
	Lisans	424	46,6
	Lisansüstü	177	19,5
Çocuk	Evet	535	58,8
	Hayır	375	41,2
Mesleki Tecrübe	1-5 Yıl	416	45,7
	6-10 Yıl	225	24,7
	11-15 Yıl	96	10,5
	16-20 Yıl	75	8,2
	20 yıl üzeri	98	10,8
Sektör	Özel Sektör	657	72,2
	Kamu Sektörü	253	27,8
İşteki Pozisyon	Yöneticilik görevi olmayan çalışan	182	20,0
	Alt kademe yönetici	235	25,8
	Orta kademe yönetici	252	27,7
	Üst kademe yönetici	241	26,5
Aylık Gelir Düzeyi	3000 TL’den az	210	23,1
	3000-4999 TL	176	19,3
	5000-6999 TL	267	29,3
	7000 TL ve üzeri	257	28,2
Evdeki Mülkiyet Durumu	Kiracı	300	33,0
	Ev sahibi	610	67,0

İlgili tabloda görüldüğü üzere %52,1’i kadınlardan oluşan katılımcıların yaklaşık yarısı (% 49,6) “Y kuşağı” olarak ifade edilen 26-35 yaş aralığında ve %63,7’sinin evli olduğu tespit edilmiştir. Toplamda % 66,1’i yükseköğrenime sahip olan katılımcıların aylık gelir düzeylerine bakıldığında orantılı bir dağılımın olduğu ve %29,3’ünün 5000-6999 TL aralığında aylık gelir düzeyine sahip olduğu görülmektedir. Ayrıca %63,7’si evli olan katılımcıların 58,8’i çocuk sahibidir. Öte yandan %72,2’si pandemi öncesine kadar özel sektörde çalışmış veya hala çalışmakta iken %54,2’si orta ve üst kademe yönetici sıfatında işgörmekte ve % 45,7’sinin 1- 5 yıl arasında iş tecrübesinin olduğu tespit edilmiştir. Pandemi nedeniyle iş veya işyeri değiştirmek zorunda kalan katılımcılara ilişkin bilgiler Tablo 3’te

verilmiştir. Son olarak katılımcıların ikamet ettikleri evlerindeki mülkiyet durumlarını incelediğimizde %33'ü kiracı iken %67'lik bir kısmı ev sahibi olduğu bilgisi elde edilmiştir.

Katılımcıların mevcut ve pandemi sonrasındaki harcama ve yatırım alışkanlıklarını tespit etmek adına yöneltilen sorulara verilen cevaplar Tablo 2'de yer almaktadır.

Tablo 2: Katılımcıların Mali Alışkanlıklarına İlişkin Bulgular

Değişkenler		F	%
Kredi kartı kullanıyor musunuz?	Evet	672	73,84
	Hayır	68	7,47
	Pandemi sonrasında kullanmaya başladım	170	18,69
İnternet bankacılığı kullanıyor musunuz?	Evet	800	87,91
	Hayır	9	0,99
	Pandemi sonrasında kullanmaya başladım	101	11,1
Online alışveriş yapıyor musunuz?	Evet	738	81,09
	Hayır	19	2,08
	Pandemi sonrasında kullanmaya başladım	153	19,83
Yatırım yapıyor musunuz?	Evet	611	67,14
	Hayır	186	20,44
	Pandemi sonrasında yatırım yapmaya başladım	113	12,42

Söz konusu tabloya göre katılımcıların yaklaşık % 73'ü kredi kartı kullanırken, % 18'i pandemi sonrasında kredi kartı kullanmaya başladığı görülmektedir. Ayrıca %87'sinden fazlasının internet bankacılığını kullandığı katılımcıların %11,1'inin pandemi sonrasında internet bankacılığını kullanmaya başladığı sonucuna ulaşılmıştır. İlgili tabloda katılımcıların online alışveriş yapma seviyelerine bakıldığında %81,9'unun online alışveriş yaptığı ve %20 sinin ise pandemi sonrasında online alışveriş yapmaya başladığı görülmektedir. Bu noktadan hareketle pandemi ve sonrasında alınan tedbirler kapsamında oluşan ekonomik belirsizliğin katılımcıların %20'sine yakınının mali alışkanlıklarında değişiklik yapmak zorunda kaldığı, büyük çoğunluğunun ise pandeminin getirdiği dijitalleşme olgusuna bu noktada hazırlıklı olduğu söylenilebilmektedir. Öte yandan katılımcıların yaklaşık % 67'si pandemi öncesinde de yatırım yaparken %12,42'si pandemi sonrasında yatırım yapmaya başladığı sonucuna ulaşılmıştır. Söz konusu yatırım yapan bu katılımcılara hangi yatırım türünü tercih ettikleri sorulmuş ve % 48'lik kesim altına yatırım yaptığını, %26,2'si birikimlerini TL olarak tuttuğunu (yastık altı), %11,8'i yatırımlarını dolar, 17uro, bitcoin vb. gibi farklı para birimlerine yönelttiğini, %9,7'sinin vadeli banka hesaplarını tercih ettiğini ve %4,4'lük kısmı ise repo, tahvil, hisse senedi vb. gibi yatırım türlerini tercih ettiğini ifade etmiştir.

Covid-19 pandemisi sebebiyle ekonomideki daralmanın en yoğun hissedildiği alan kuşkusuz işgücü piyasasıdır. Pandemi kapsamında alınan önlemler üretim hacminde daralmaya ve akabinde arzın azalmasına neden olmuştur. Bu da neticede dünya çapında iş kayıpları ile birlikte gelir kayıplarını da beraberinde getirmiştir. Araştırma kapsamında katılımcıların pandemi nedeniyle iş ve ücretlerinde olası değişikliğin tespitine ilişkin bulgular ise Tablo 3'te yer almaktadır.

Tablo 3: Katılımcıların İş ve Ücretlerindeki Değişikliğine İlişkin Bulgular

Değişkenler		F	%
Pandemi sebebiyle iş değişikliği yapmak zorunda kaldınız mı?	Evet	638	70,1
	Hayır	272	29,9
Pandemi sebebiyle ücretinizde değişiklik oldu mu?	Evet, ücretim azaldı	609	66,9
	Hayır, aynı ücreti almaya devam ediyorum	22	24,8

	Evet, üretim arttı	675	8,2
Pandemi sebebiyle kredi kullanmak zorunda kaldınız mı?	Evet	497	54,6
	Hayır	413	45,4

İlgili tabloya bakıldığında katılımcıların yaklaşık %70 'i pandemi sebebiyle işini kaybetmiş veya değiştirmek zorunda kalırken yaklaşık % 30'u mevcut işinde çalışmaya devam etmiştir. UN Women (2020) COVID-19 salgınının Türkiye'deki kadın ve erkekler üzerindeki sosyal ve ekonomik etkilerine yönelik toplumsal cinsiyet değerlendirmesini içeren raporuna göre işini kaybeden kadınların oranı (%18,8) işini kaybeden erkeklere kıyasla (%14,2) daha yüksektir (Kalaycıoğlu,2020:7). Bu araştırma sonucu ilk bulgumuzu destekler niteliktedir. Öte yandan pandemi ile birlikte alınan tedbir ve yaptırımlar kapsamında katılımcıların yaklaşık %67'sinin ücretlerinin azaldığı tespit edilmiştir. Katılımcıların %24,8'inin ücretinde herhangi bir değişiklik olmazken, yaklaşık %8'inin ücretlerinde artış yaşandığı belirlenmiştir. Katılımcıların % 72,2 'sinin özel sektörde çalışmış veya çalışmakta olması bu durumu açıklar niteliktedir. Ayrıca katılımcıların %54,6'sı pandemi nedeniyle gelirlerinde meydana gelen azalma nedeniyle kredi kullanmak durumunda kalırken %45,4 ü kredi kullanmamıştır.

2.2. Araştırmaya İlişkin Diğer Bulgular

Araştırmanın amacı doğrultusunda geliştirilen ölçeklerin güvenilirliğinin değerlendirilmesi için yapılan Cronbach Alfa testi sonucunda araştırmada kullanılan dört ölçeğin tamamının alfa değerlerinin 0,70'den büyük olduğu tespit edilmiştir. Tüm değişkenler için alfa katsayısı 0,92 olup, ölçeklerin alfa katsayıları sırasıyla olup, genel mali durum ölçeği (GMDÖ) 0,82, pandemi kaynaklı genel durum ölçeği (PKGDÖ) 0,81, pandemi sonrası finansal durum ölçeği (PSGDÖ) 0,79, ve öngörü ölçeği (ÖÖ) 0,84 'dür. Ayrıca araştırmada kullanılacak diğer testlerin seçiminin doğru yapılabilmesi adına yapılan Kolmogorov-Smirnov (K-S) testi ile verilerin normal dağılım göstermediği (Asymp. Sig, p<0,05) sonucuna varılmıştır. Bu noktadan hareketle farklılık hipotezlerinin test edilmesine yönelik yapılacak testlerde alt grup değişken sayıları dikkate alınarak parametrik olmayan Mann Whitney U testi veya Kruskal Wallis H testlerinden yararlanılacaktır. Söz konusu farklılık hipotezlerinin test edilmesine yönelik yapılacak testlerde alt grup değişken olarak cinsiyet ve aylık gelir düzeyi değişkenleri değerlendirmeye alınacaktır.

Araştırma kapsamında demografik özellikleri içeren ifadelere de normallik testi uygulanmış ve sonuçlar Tablo 4'te gösterilmiştir. Söz konusu değişkenler için hem Kolmogorov-Smirnov testi hem de normallik dağılımı için daha hassas bir test olan Shapiro-Wilk normallik testlerine bakılmıştır. Test sonuçları bağımsız değişkenlerin de normal bir dağılım göstermediği sonucunu ortaya koymuştur.

Tablo 4: Demografik Özelliklerin Normallik Testi Sonuçları

	Kolmogorov-Smirnov			Shapiro-Wilk		
	İstatistik	df	Sig.	İstatistik	df	Sig.
Cinsiyetiniz?	,352	910	,000	,636	910	,000
Yaşınız?	,288	910	,000	,853	910	,000
Medeni Durumunuz?	,412	910	,000	,609	910	,000
Eğitim Düzeyiniz?	,303	910	,000	,851	910	,000
Mesleki Tecrübeniz?	,256	910	,000	,779	910	,000
Hangi Sektörde Çalışmaktasınız?	,454	910	,000	,561	910	,000
Aylık Gelir Düzeyiniz?	,206	910	,000	,766	910	,000
İşyerinde Hangi Pozisyonda Çalışmaktasınız?	,184	910	,000	,863	910	,000
Çocuğunuz Var Mı?	,387	910	,000	,625	910	,000
Oturduğunuz Evin Mülkiyet Durumu Nedir?	,429	910	,000	,593	910	,000

2.3. Bağımlı Değişkenlerin Bağımsız Değişkenlerle Olan Farklılık Analizler

Araştırmanın amacına uygun olarak test edilmek üzere farklılık hipotezleri geliştirilmiştir. Bu kapsamda geliştirilen hipotezler şunlardır:

H₁:Katılımcıların mali durum değişkeni ile cinsiyetleri arasında anlamlı bir farklılık bulunmaktadır.

H₂:Katılımcıların pandemi kaynaklı genel durum değişkeni ile cinsiyetleri arasında anlamlı bir farklılık bulunmaktadır.

H₃:Katılımcıların pandemi sonrası finansal durum değişkeni ile cinsiyetleri arasında anlamlı bir farklılık bulunmaktadır.

H₄:Katılımcıların öngörü değişkeni ile cinsiyetleri arasında anlamlı bir farklılık bulunmaktadır.

H₅:Katılımcıların mali durum değişkeni ile aylık gelir düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık bulunmaktadır.

H₆:Katılımcıların pandemi kaynaklı genel durum değişkeni ile aylık gelir düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık bulunmaktadır.

H₇:Katılımcıların pandemi sonrası finansal durum değişkeni ile aylık gelir düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık bulunmaktadır.

H₈:Katılımcıların öngörü değişkeni ile aylık gelir düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık bulunmaktadır.

2.3.1. Bağımlı Değişkenlerin Cinsiyet Değişkeni İle Olan Farklılığın Tespitine İlişkin Bulgular

Literatürde, 2019 yılına kadar geçen sürede, Ebola ve Zika gibi salgın hastalıklarla doğrudan veya dolaylı ilişkili olan yaklaşık 29 milyon çalışma yer almaktadır. Ancak söz konusu bu çalışmaların % 1'den daha azında salgın hastalıkların toplumsal cinsiyet açısından değerlendirilmiş veya etki alanı incelenmiştir (Perez, 2020). BM Kadın Biriminin, COVID 19 pandemisinin kadınlar ve erkekler açısından yarattığı sonuçlara ilişkin yapmış olduğu analiz bu çalışmalardan bir tanesidir. Analize göre, COVID 19 pandemisi ekonomik, sosyal, psikolojik vb. gibi birçok alanda hem kadınları hem de erkekleri önemli ölçüde ve olumsuz yönde etkilemiştir. Ancak kadın ve erkeklerin COVID 19 pandemisinin yıkıcı etkilerinden farklı şekilde ve oranda etkilendiklerini belirtmek gerekmektedir (Kalaylıoğlu, 2020).

Bağımlı değişkenlerin cinsiyet değişkeni ile olan farklılığın tespitine yönelik Mann Whitney U testi yapılmıştır. Analiz sonucunda elde edilen sonuçlara göre bağımlı değişkenlerin dördü de tüm boyutlarıyla katılımcıların cinsiyetlerine göre farklılık göstermemektedir. Analiz sonuçları aşağıdaki tablolarda ayrıntılı olarak verilmiştir. Cinsiyet değişkeniyle anlamlı farklılığın olup olmadığının ortaya konulacağı ilk değişken mali durum değişkenidir.

Tablo 5: Mali Durum Boyutları İle Katılımcıların Cinsiyetlerine İlişkin Bulgular

Grup	Cinsiyet	N	Sıra Ortalaması	Sıra Toplamı	U	P
Faktör 1: Yatırım	Kadın	474	465,88	211346.00	98771,000	,014*
	Erkek	436	445,96	203159.00		
Faktör 2: İş-Ücret	Kadın	474	462,39	209692.00	97117,500	,004*
	Erkek	436	449,75	204812.00		
Faktör 3: Dijital Bank	Kadın	474	460,70	213632.50	101057,000	,026*
	Erkek	436	440,72	200827.00		
Faktör 4: Kredi	Kadın	474	468,15	221902.00	97337,000	,001*
	Erkek	436	441,75	192603.00		

* $p \leq 0,05$

Tablo 5 incelendiğinde mali durumu oluşturan tüm boyutlarda p değerinin sınır değeri olan 0,05'den küçük olduğu tespit edilmiştir. Bu durumda tüm boyutlarda katılımcıların mali durumları ile cinsiyetleri arasında anlamlı bir farklılığın olduğu ortaya konmaktadır. ($p=,014$, $p<,05$) ($p=,004$, $p<,05$) ($p=,026$, $p<,05$) ($p=,001$, $p<,05$). İlgili tabloya göre söz konusu farklılığın kadın katılımcılardan kaynaklandığı görülmektedir. Daha net bir ifade ile katılımcıların mevcut mali durumlarını ve pandemi ile birlikte değişen/değiştirilen mali faktörlerin tespitine yönelik oluşturulan önermelere, kadın katılımcıların erkeklere oranla daha duyarlı olduğu tespit edilmiştir. Bu sonuçtan hareketle geliştirilen **H₁ hipotezi kabul edilmektedir.**

Tablo 6: Pandemi Kaynaklı Genel Durum Boyutları İle Katılımcıların Cinsiyetlerine İlişkin Bulgular

Grup	Cinsiyet	N	Sıra Ortalaması	Sıra Toplamı	U	P
Faktör 1: Motivasyon	Kadın	474	468,46	212569,00	212569,000	,013
	Erkek	436	443,16	201936,00		
Faktör 2: Güven-Verimlilik	Kadın	474	459,79	217940,50	196564,500	,010
	Erkek	436	450,84	196564,50		
Faktör 3: Etkinlik	Kadın	474	465,76	211289,50	211289,500	,002
	Erkek	436	446,09	203215,50		
Faktör 4: Sorumluluk	Kadın	474	462,88	209924,00	209924,000	,000
	Erkek	436	449,22	204581,00		

* $p \leq 0,05$

Tablo 6 bakıldığında pandemi kaynaklı genel durum değişkenini oluşturan tüm boyutlarda katılımcıların pandemi kaynaklı genel durum değişkenini cinsiyet göre farklı algıladığı görülmektedir. Bu durumda tüm boyutlarda katılımcıların mali durumları ile cinsiyetleri arasında anlamlı bir farklılığın olmadığı ortaya konmaktadır. ($p=,013$, $p<,05$), ($p=,010$, $p<,05$), ($p=,002$, $p<,05$), ($p=,000$, $p<,05$). Söz konusu anlamlı farklılığın kadın katılımcılardan kaynaklandığı tespit edilmiştir. Bu kapsamda geliştirilen H_2 hipotezi kabul edilmektedir.

Tablo 7: Pandemi Sonrası Finansal Durum Boyutları İle Katılımcıların Cinsiyetlerine İlişkin Bulgular

Grup	Cinsiyet	N	Sıra Ortalaması	Sıra Toplamı	U	P
Faktör 1: Masraflar	Kadın	474	463,02	212627,00	100052,000	,002
	Erkek	436	448,58	201878,00		
Faktör 2: Gelir-Gider Dengesi	Kadın	474	460,00	218040,00	101199,000	,000
	Erkek	436	450,61	196465,00		

* $p \leq 0,05$

Tablo 7 incelendiğinde pandemi sonrası finansal durum değişkenini oluşturan her iki boyutun p değerleri, sınır değeri olan 0,05'den büyük olduğu ve pandemi sonrası finansal durum boyutları ile katılımcıların cinsiyetleri arasında anlamlı bir farklılığın olduğu tespit edilmiştir. ($p=,002$, $p <,05$), ($p=,000$, $p<,05$). Tablo 3'de de ifade edildiği gibi erkeklere oranla daha fazla iş değiştirmek veya işten ayrılmak zorunda kalan kadınların, yine UM Women (2020) raporuna göre ücretsiz izin alanların oranı (%15,7), erkeklere oranla (%11,2) fazladır. Bu durumda kadınların gelirleri ve aile içindeki ekonomik statüleri üzerinde etkileri muhtemeldir. Bu noktadan hareketle, bu durum ve H_3 hipotezinde, kadınların çocuk, ev ve bakım işlerinin çoğunu üstlenmelerinden kaynaklandığı düşünülmektedir. Bu kapsamda geliştirilen H_3 hipotezi kabul edilmiştir.

Tablo 8: Öngörü Değişkeni İle Katılımcıların Cinsiyetlerine İlişkin Bulgular

Grup	Cinsiyet	N	Sıra Ortalaması	Sıra Toplamı	U	P
Faktör 1: Gelecek Kaygısı	Kadın	474	449,56	213092,00	100517,000	,003
	Erkek	436	461,96	201413,00		

* $p \leq 0,05$

Tablo 8 incelendiğinde Öngörü değişkeninin katılımcıların cinsiyetlerine göre farklılık gösterdiği görülmektedir. ($p=,003$, $p<,05$) Bu durum kadın katılımcıların erkeklere oranla daha fazla gelecek

kaygısı yaşamakta olduğu şeklinde yorumlanabilmektedir. Pandemi ve pandemi kapsamında alınan önlemler neticesinde maddi ve manevi açıdan kayba uğrayan dezavantajlı grupların başında gelen kadınlar, istihdam kaybı, zorunlu ücretsiz izin, azalan çalışma saatleri, yeni iş bulma güçlüğü, evden çalışma koşulu, temel malzeme ve hizmetlere ulaşım güçlüğü, şiddet, ev işleri ve çocuk sorumluluğu gibi birçok faktörün baskısı altında kalmaktadır. Söz konusu baskılarla fiziksel ve ruhsal sağlık sorunları yaşayan kadınlar gelecek kaygısı ile karşı karşıya kalmaktadır. Bu kapsamda geliştirilen **H₄ hipotezi de kabul edilmektedir.**

Bu bölüm kapsamında geliştirilen birinci grup farklılık hipotezleri ve sonuçlar Tablo 9'da yer almaktadır.

Tablo 9: Geliştirilen Birinci Grup Farklılık Hipotezleri ve Ölçüm Sonuç Bilgileri

Hipotez Numarası	Hipotez	Sonuç
H ₁	Katılımcıların mali durum değişkeni ile cinsiyetleri arasında anlamlı bir farklılık bulunmaktadır.	Kabul
H ₂	Katılımcıların pandemi kaynaklı genel durum değişkeni ile cinsiyetleri arasında anlamlı bir farklılık bulunmaktadır.	Kabul
H ₃	Katılımcıların pandemi sonrası finansal durum değişkeni ile cinsiyetleri arasında anlamlı bir farklılık bulunmaktadır.	Kabul
H ₄	Katılımcıların öngörü değişkeni ile cinsiyetleri arasında anlamlı bir farklılık bulunmaktadır.	Kabul

2.3.2. Bağımlı Değişkenlerin Aylık Gelir Değişkeni ile Olan Farklılığın Tespitine İlişkin Bulgular

Temel ihtiyaçların karşılanamaması olarak bilinen yoksulluk aslında bireylerin yalnızca mali durumlarını sağlık, eğitim, istihdam ve sosyal alanlara erişim imkânlarının da yoksunluğu anlamına gelmektedir. Söz konusu erişim imkânı sıkıntısı yaşayan ama aynı zamanda işgücü piyasasında aktif yer alan bireyleri ifade etmekte kullanılan "çalışan yoksullar" kavramı kullanılmaktadır. Dünya Bankası'nın "COVID-19'un Öngörülen Yoksulluk Etkileri" konulu raporuna göre, krizin bir sonucu olarak 71-100 milyon kişi yoksul kalmıştır (Aydoğdu Boğa, 2021:4). COVID-19 Müdahale ve Kurtarma Fonu'nu oluşturmuş olmasına rağmen, yoksulluğun azaltılmasında önemli bir ilerleme kaydedilememiştir (United Nations, 2020). Bu noktadan hareketle başlık altında pandemi krizinin yarattığı olumsuzluklardan etkilenen bireylerin aylık gelir durumuna göre farklılıklarının tespiti amaçlanmıştır. Bağımlı değişkenlerin aylık gelir değişkeni ile olan farklılığın tespitine yönelik Kruskal Wallis testi yapılmış ve sonuçlar Tablo 10'da verilmiştir. Aylık gelir değişkeniyle anlamlı farklılığın olup olmadığının ortaya konulacağı ilk değişken *mali durum* değişkenidir.

Tablo 10: Mali Durum Boyutları ile Katılımcıların Aylık Gelir Değişkenine İlişkin Bulgular

Grup	Aylık Gelir Durumu	N	Sıra Ortalaması	Sd	X ²	P
Faktör 1: Yatırım	3000 TL'den az	210	479,82	3	2,4962	,000*
	3000-4999 TL	176	557,32			
	5000-6999 TL	267	397,68			
	7000 TL ve üzeri	257	407,75			
Faktör 2: İş-Ücret	3000 TL'den az	210	470,08	3	1,3841	,000*
	3000-4999 TL	176	465,83			
	5000-6999 TL	267	460,19			
	7000 TL ve üzeri	257	432,20			
Faktör 3: Dijital Bank	3000 TL'den az	210	564,44	3	1,2256	,000*
	3000-4999 TL	176	469,30			
	5000-6999 TL	267	428,40			
	7000 TL ve üzeri	257	397,77			
Faktör 4: Kredi	3000 TL'den az	210	483,93	3	1,7802	,000*
	3000-4999 TL	176	397,80			
	5000-6999 TL	267	453,67			
	7000 TL ve üzeri	257	466,98			

* $p \leq 0,05$

Tablo 10 katılımcıların mali durumları ile aylık gelir durumları arasında anlamlı bir farklılığın olup olmadığını göstermektedir. Söz konusu tabloya göre katılımcıların aylık gelir düzeyleri ile mali durum değişkeninin 4 boyutunda da anlamlı farklılığın olduğu görülmektedir. ($p=,000$, $p < ,05$). Bu noktada dikkat çekici olan, her 4 faktörde de söz konusu farklılığın aylık gelir düzeyi 3000 TL'den daha az olan katılımcılardan kaynaklandığıdır. Bu kapsamda geliştirilen H_5 hipotezi kabul edilmiştir.

Tablo 11: Pandemi Kaynaklı Genel Durum Boyutları İle Katılımcıların Aylık Gelir Değişkenine İlişkin Bulgular

Grup	Aylık Gelir Durumu	N	Sıra Ortalaması	Sd	X ²	P
Faktör 1: Motivasyon	3000 TL'den az	210	472,25	3	4,1110	,000*
	3000-4999 TL	176	453,90			
	5000-6999 TL	267	449,92			
	7000 TL ve üzeri	257	447,54			
Faktör 2: Güven-Verimlilik	3000 TL'den az	257	465,40	3	3,7560	,000*
	3000-4999 TL	176	452,75			
	5000-6999 TL	267	451,49			
	7000 TL ve üzeri	210	450,41			
Faktör 3: Etkinlik	3000 TL'den az	257	470,46	3	3,9835	,000*
	3000-4999 TL	267	468,54			
	5000-6999 TL	176	427,69			
	7000 TL ve üzeri	210	443,92			
Faktör 4: Sorumluluk	3000 TL'den az	257	466,45	3	3,9205	,000*
	3000-4999 TL	267	465,72			
	5000-6999 TL	176	424,88			
	7000 TL ve üzeri	210	457,11			

* $p \leq 0,05$

Tablo 11 katılımcıların pandemi kaynaklı genel durum değişkeni ile aylık gelir durumları arasında anlamlı bir farklılığın olup olmadığını göstermektedir. İlgili tabloya bakıldığında katılımcıların aylık gelir düzeyleri ile pandemi kaynaklı genel durum değişkeninin 4 boyutunda da anlamlı farklılığın olduğu görülmektedir. ($p=,000$, $p < ,05$). Söz konusu farklılıkların faktördeki dağılımına bakıldığında ise durum daha net anlaşılmaktadır. Şöyle ki; tüm faktörlerdeki sıra ortalamalarına bakıldığında aylık gelir düzeyine paralel olarak ilerlediği görülmektedir. Bu da aylık gelir düzeyi daha az olan katılımcıların daha yüksek olan katılımcılara oranla pandemi kaynaklı genel durum değişkenine karşı daha duyarlı olduklarını göstermektedir. Her dört faktörde de farklılığın aylık gelir düzeyi 3000 TL'den az olan katılımcılardan kaynaklandığı görülmektedir. Bu kapsamda geliştirilen H_6 hipotezi kabul edilmiştir.

Tablo 12: Pandemi Sonrası Finansal Durum Boyutları İle Katılımcıların Aylık Gelir Değişkenine İlişkin Bulgular

Grup	Aylık Gelir Durumu	N	Sıra Ortalaması	Sd	X ²	P
Faktör 1: Masraflar	3000 TL'den az	210	460,69	3	4,1110	,014
	3000-4999 TL	176	439,60			
	5000-6999 TL	267	455,39			
	7000 TL ve üzeri	257	462,27			

Faktör 2: Gelir-Gider Dengesi	3000 TL'den az	210	487,57	3	3,7560	,002
	3000-4999 TL	176	477,86			
	5000-6999 TL	267	432,40			
	7000 TL ve üzeri	257	437,98			

* $p \leq 0,05$

Tablo 12 pandemi sonrası finansal durum değişkeni ile katılımcıların aylık gelir durumları arasında anlamlı bir farklılığın olup olmadığını göstermektedir. Söz konusu tabloya göre katılımcıların aylık gelir düzeyleri ile pandemi sonrası finansal durum değişkeninin Faktör 1'i oluşturan *Masraflar* ($p=,014$, $p < ,05$) ve Faktör 2'yi oluşturan *Gelir-Gider Dengesi* boyutunda ($p=,002$, $p < ,05$) anlamlı farklılığın olduğu görülmektedir. Bu kapsamda geliştirilen ***H₇ hipotezi kabul edilmiştir.***

Tablo 13: Öngörü Değişkeni ile Katılımcıların Aylık Gelir Değişkenine İlişkin Bulgular

Grup	Aylık Gelir Düzeyi	N	Sıra Ortalaması	Sd	X ²	P
Faktör 1: Gelecek Kaygısı	3000 TL'den az	210	556,38	3	3,1635	,000*
	3000-4999 TL	176	505,13			
	5000-6999 TL	267	428,47			
	7000 TL ve üzeri	257	367,17			

* $p \leq 0,05$

İlgili tabloda öngörü değişkeni ile katılımcıların aylık gelir durumları arasında anlamlı bir farklılığın olup olmadığını göstermektedir. Tablo 13'te görüldüğü üzere katılımcıların aylık gelir düzeyleri ile öngörü değişkeninin Faktör 1'i oluşturan *Gelecek Kaygısı* boyutunda anlamlı farklılığın olduğu görülmektedir. ($p=,000$, $p < ,05$). Söz konusu anlamlı farklılığın aylık gelir düzeyi 3000 TL'den daha az olan katılımcılardan kaynaklandığı tespit edilmiştir. Ayrıca sıra ortalamasına bakıldığında katılımcıların öngörü değişkenine olan duyarlılıklarının aylık gelir düzeylerine paralellik gösterdiği görülmektedir. Yani aylık gelir düzeyi daha düşük olan katılımcıların diğerlerine göre daha fazla gelecek kaygısı yaşamaktadır. Bu kapsamda geliştirilen ***H₈ hipotezi kabul edilmiştir.***

Tablo 14: Geliştirilen İkinci Grup Farklılık Hipotezleri ve Ölçüm Sonuç Bilgileri

Hipotez Numarası	Hipotez	Sonuç
H₅	Katılımcıların mali durum değişkeni ile aylık gelir düzeyleri değişkeni arasında anlamlı bir farklılık bulunmaktadır.	Kabul
H₆	Katılımcıların pandemi kaynaklı genel durum değişkeni ile aylık gelir düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık bulunmaktadır.	Kabul
H₇	Katılımcıların pandemi sonrası finansal durum değişkeni ile aylık gelir düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık bulunmaktadır.	Kabul
H₈	Katılımcıların öngörü değişkeni ile aylık gelir düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık bulunmaktadır.	Kabul

SONUÇ

Covid-19 pandemisinin küresel ekonomi ve ekonomiye bağlı tüm argümanlarda neden olduğu hasar ve söz konusu hasarın minimize edilmesi noktasında atılan adımlar ve planlar son derece önemlidir. Küresel ekonomideki daralmanın, kişi, kurum ve kuruluşlar üzerindeki baskısı her geçen gün artmakta ve küresel refaha ulaşma inancını baltalamaktadır. Kriz ortamının toplumun belirli kesimlerini orantısız biçimde etkilemesi de eşitsizliğin artması noktasında ayrıca dikkat edilmesi gereken bir durumdur. Yüksek işsizlik ve eksik istihdam oranına sahip olan gençler ve kadınlar azalan işgücü talebine karşı daha savunmasız olduğu görülmektedir. Özel alanındaki görev ve sorumluluklarına kamusal alanındakileri de dahil etmek zorunda olan kadınların, sağlık çalışanları gibi sürecin kahramanlarından olduğu söylenebilir. Kadınlardaki işsizlik oranlarının yüksek olmasının veya bu süreçte kadınların işgücüne dahil olmamayı tercih etme nedenleri arasında görülen, "iş-aile hayatı" dengesinin kurulması noktasında sürdürülebilir devlet desteğine ihtiyaç duyulmaktadır. Kriz ortamının yıkıcı etkilerinden en

fazla etkilenen bir diğer grup ise dar ve orta gelir düzeyine sahip işgörenlerdir. Ülke ekonomilerindeki iyileştirme sürecinin uzaması, bireylerin alım gücünü zayıflatırken düşük gelir düzeyine sahip olanlar için süreci daha da zorlaştırmaktadır. Devletlerin istihdam ve gelir desteği sağlayarak ekonomi ve işgücü piyasasını canlandırma noktasında atılan adımların revize edilip, büyük ölçekli ve koordineli politikaların geliştirilmesi gerekmektedir. Ayrıca pandemi krizinden en fazla etkilenen grupların hassasiyetle değerlendirilmesi, istihdama kazandırılması ve gelir kayıplarını en aza indirecek girişimlerin hayata geçirilmesi gerekmektedir.

KAYNAKÇA

- Aydoğdu Boğa Ş., (17.10.2021). 17 Ekim dünya yoksullukla mücadele günü, HÜTF halk sağlığı AD toplum için bilgilendirme serisi (2021/2022-9), [yoksulluk2021.pdf \(hacettepe.edu.tr\)](https://www.hacettepe.edu.tr/yoksulluk2021.pdf) adresinden edinilmiştir.
- Bulinska Stangecka H., Bagienska A. ve İddagoda A. (2021). COVID-19 pandemisi ve uzaktan çalışma sırasında iş-yaşam dengesi: Sistematik bir literatür taraması, Akkaya B., Jermstıtparsert K., Malik, A. M. ve Kocyıgıt, Y. (Ed.) *Covid-19 sırasında ve ötesinde Endüstri 4.0'da ve stratejilerde ortaya çıkan eğilimler* (59-80), Sciendo, Germany.
- Bozkurt V. (2020). Pandemi döneminde çalışma: Ekonomik kaygılar, dijitalleşme ve verimlilik, D. Demirbaş, V. Bozkurt ve S. Yorğun (Ed.) *Covid-19 pandemisinin ekonomik, toplumsal ve siyasal etkileri* (115-136), İstanbul Üniversitesi Yayınevi, İstanbul.
- Erdem Z. (2020). İşgücü piyasası, Covid-19 pandemisinin ekonomik, toplumsal ve siyasal etkileri, D. Demirbaş, V. Bozkurt ve S. Yorğun (Ed.) *Covid-19 pandemisinin ekonomik, toplumsal ve siyasal etkileri* (137-156), İstanbul Üniversitesi Yayınevi, İstanbul.
- Fernandes, N. (2020). Economic effects of coronavirus outbreak (Covid-19) On The World Economy. International Labour Organization (29.04.2020). ILO Monitor: COVID-19 and the World of Work. Third edition. https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/@dgreports/@dcomm/documents/briefingnote/wcms_743146.pdf adresinden edinilmiştir.
- International Labour Organization (07.04.2020). ILO Monitor: COVID-19 and the World of Work. Second edition. [wcms_740877.pdf \(ilo.org\)](https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/@dgreports/@dcomm/documents/briefingnote/wcms_740877.pdf), adresinden edinilmiştir.
- International Labour Organization (27.01. 2021), ILO Monitor: COVID-19 and the World of Work. Eighth edition, [ILO Monitor: COVID-19 and the world of work. Eighth edition](https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/@dgreports/@dcomm/documents/briefingnote/wcms_767028.pdf) adresinden edinilmiştir.
- International Labour Organization (25.07 2020). ILO Monitor: COVID-19 and the world of work. Seventh edition, [wcms_767028.pdf \(ilo.org\)](https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/@dgreports/@dcomm/documents/briefingnote/wcms_767028.pdf), adresinden edinilmiştir.
- Kara, E. (2020). Covid-19 pandemisi: işgücü üzerindeki etkileri ve istihdam tedbirleri, *Avrasya Sosyal ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, 7(5):269-282
- Kalaylıoğlu, Y. (26.07.2020). Türkiye’de COVID-19 etkilerinin toplumsal cinsiyet açısından değerlendirilmesi, BM kadın birimi (UN Women), <https://data.unwomen.org/resources/covid-19-emerging-gender-data-and-why-it-matters> adresinden edinilmiştir.
- Karagöz, F. (2020). Pandeminin küresel tedarik zincirlerinin işleyişine etkisi ve muhtemel sonuçları üzerine bir değerlendirme, D. Demirbaş, V. Bozkurt ve S. Yorğun (Ed.) *Covid-19 pandemisinin ekonomik, toplumsal ve siyasal etkileri* (69-87), İstanbul Üniversitesi Yayınevi, İstanbul.
- Noyan Yalman, İ., Aydın Ünal E. ve Koşaroğlu, Ş. M., (2021), Covid-19 salgını sürecinin işgücü piyasaları üzerine etkisi: Uygulamalı bir araştırma, *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 35(3): 1125-1144.
- Omay U. (2020). Covid-19 salgını sonrası çalışma hayatı: Güncel sorunlar, öngörüler ve öneriler, D. Demirbaş, V. Bozkurt ve S. Yorğun (Ed.) *Covid-19 pandemisinin ekonomik, toplumsal ve siyasal etkileri* (153-170), İstanbul Üniversitesi Yayınevi, İstanbul.
- Perez, C. C. (2019). *Invisible Women: Exposing Data Bias in a World Designed for Men*, Vintage Books UK.
- SSB, (2021). Dünya Ekonomisindeki Son Gelişmeler Bülteni, 2021/2 (Nisan-Haziran).
- United Nations (10.11.2020). [Yoksulluğun Sona Erdirilmesi | Birleşmiş Milletler](https://www.un.org/development/desa/press/2020/11/10/yoksullugun-sona-erdirilmesi-birlesmis-milletler), adresinden edinilmiştir.

TÜRKİYE'DE HAVAYOLU İŞLETME MODELİNDE YENİ BİR EĞİLİM: HİBRİT MODEL

A New Trend in the Airline Business Model in Turkey: Hybrid Model

ARAŞTIRMA MAKALESİ /RESEARCH ARTICLE

Geliş Tarihi/Received:
05.12.2021
Kabul Tarihi/Accepted:
05.01.2022

Mecit DURMUŞ
Pegasus Havayolları
mecitdurmus26@gmail.com

Zeyd ALTINTOP
Samsun Üniversitesi,
Sivil Havacılık Yüksekokulu,
Havacılık Yönetimi Bölümü
ze_yd_44@hotmail.com
ID 0000-0001-7976-8562

Ferhat AKYÜZ
Dr. Öğr. Üyesi
Samsun Üniversitesi,
Sivil Havacılık Yüksekokulu,
Havacılık Yönetimi Bölümü
akyuzferhat@yahoo.co.uk
ID 0000-0001-6825-294X

Özet

Düşük maliyetli işletme modeli, 1970'li yıllarda havacılık sektörünün serbestleştirilmesiyle (Deregülasyon) varlığını hissettirmiş ve o günden bugüne sürekli gelişim ve değişim göstermiştir. Operasyonel ve yönetsel maliyetlerin minimize edilmesini esas alan işletme modeli ile müşteriye düşük fiyat sunan havayolu işletmeleri “Düşük Maliyetli (Low-Cost)” taşıyıcı/havayolu olarak tanımlanmaktadır. Düşük maliyetli işletme modeli hem havacılığın hem de havacılıkla ilgili diğer sektörlerin gelişiminde rol oynamaktadır. Bu çalışmada, havayolu işletme modelleri, havayolu ağ yapısı, ortak uçuş sistemi, filo yapısı ve tipleri, sadakat programları, biletleme ve rezervasyon sistemleri ve uçuş esnasındaki sunulan hizmetler gibi değişkenler ele alınmış ve Türkiye’deki hava yolu işletme modelleri de sözü edilen değişkenler üzerinden incelenmiştir. Türkiye’de havayolu sektöründe Pegasus Havayolları ve Türk Hava Yolları olmak üzere iki ana aktör bulunmaktadır. Pegasus Havayolları düşük maliyetli işletme modeli, Türk Hava Yolları ise tam hizmet taşıyıcı modelini uygulamaktadır. Hava yolu iç hat pazarında bu iki aktör arasındaki rekabetin havayolu işletme modelini değişime uğrattığı görülmektedir. Bu çalışmada Türkiye’deki havayolu işletme modelinin hibrit bir modele evrildiği ortaya konulmaktadır. Çalışma, havayolu firmaları ve havacılık otoritelerinin sunmuş olduğu niteliksel ve niceliksel veriler aracılığıyla yürütülmüştür.

Anahtar Kelimeler: Düşük Maliyetli Taşıyıcılar, Tam Hizmet Taşıyıcılar, Pegasus Havayolları, Türk Hava Yolları, AnadoluJet

Abstract

The low-cost business model made its presence felt in the sector with the liberalization (Deregulation) of the aviation sector in the 1970s and has continuously developed and changed since then. Airlines that offer low prices to customers by minimizing operational and managerial costs are defined as low-cost carriers/airlines. The low-cost business model has played a role in the development of both aviation and other aviation-related sectors. In this study, airline business models are discussed over variables such as flight network structure, code share flights, fleet structure and types, loyalty programs, ticketing and reservation systems and in-flight services and airline business models in Turkey are also examined through the mentioned variables. There are two main actors in the airline industry in Turkey, Pegasus Airlines and Turkish Airlines. Pegasus Airlines adopts the low-cost operating model, while Turkish Airlines adopts the full-service carrier model. It is observed that the competition between these two actors in the domestic airline market has changed the airline business model. In this study, it has been revealed that the airline operating model in Turkey has evolved into a hybrid model. The study will be conducted through qualitative and quantitative data obtained from the documents of airline companies and aviation authorities.

Keywords: Low-Cost Carriers, Full Service Network Carriers, Pegasus Airlines, Turkish Airlines, AnadoluJet

GİRİŞ

Tüketicilerin talep esnekliklerinin (gelir ve fiyat) farklılık göstermesi, işletmeleri farklılaştırılmış ürünler geliştirmeye yönlendirmektedir. Ürün ve hizmet farklılaşması sivil hava taşımacılığı sektöründe birkaç farklı işletme modelini ön plana çıkarmaktadır. Bunlardan en karmaşık olanı düşük maliyetli işletme modelidir ve bu model sektördeki rekabeti farklı bir seviyeye taşımaktadır. Bunun yanı sıra, bayrak taşıyıcı olarak sınıflandırılan tam hizmet taşıyıcı modelini benimseyen şirketler, sektördeki varlıklarını sürdürebilmek adına düşük maliyet politikası uygulayan şirketlerle rekabet halindedir. İşletmelerin aldıkları çeşitli kararlar, şirketlerin geleceğinde etkin rol oynamaktadır.

Türkiye'nin, havacılık sektörünün gelişmesinde büyük rolü olan düşük maliyetli işletme modeli ile tanışması dünya geneline göre daha geç olmuştur. Türkiye düşük maliyetli işletme modeli ile sivil havacılık sektörünün 1983 yılında serbestleşmesiyle tanışmıştır. Ancak Türk Hava Yolları (THY)'nin tekel konumu, 2003 yılından sonra kırılmış ve sektöre firma girişleri artmıştır. İç hat pazarına yeni firmaların girişi ile tekel konumda olan THY'nin işletme modeli sarsıntıya uğramıştır. Pegasus Havayolları düşük maliyetli havayolu işletme modeliyle sektörde rekabet avantajı elde etmiş ve THY'yi işletme modelini değiştirmeye yöneltmiştir. THY'nin 2008 yılında havayolu piyasasına AnadoluJet adı altında hizmetler sunması bu yönelimin ilk işaretini oluşturmuştur. THY, Pegasus Havayolları ile rekabet edebilmek amacıyla bu hizmetleri sunmaya başlamıştır.

Bu çalışmada öncelikle havayolu taşımacılığındaki işletme modelleri incelenecektir. İnceleme, tam hizmet taşıyıcılar ile düşük maliyetli taşıyıcılar olmak üzere iki temel işletme modeli çerçevesinde yapılacaktır. Ancak düşük maliyetli işletme modeli daha ayrıntılı ele alınacaktır. İşletme modelleri incelenirken dünya genelinde Amerika'da Southwest Airlines başta olmak üzere Avrupa'dan Ryanair ve EasyJet gibi başat havayolu şirketleri dikkate alınacaktır. Türkiye'de ise THY, Pegasus Havayolları ve THY alt markası olan AnadoluJet gibi hava yollarının uygulamaları mercek altına alınacaktır.

Bu çalışma, öncelikle Türkiye'de sivil havacılık sektöründe hangi havayolu işletme modelinin kullanıldığı sorusu üzerine kurgulanmaktadır. Bu amaçla her iki işletme modelini karşılaştırarak Türkiye'de ne tam olarak düşük maliyetli taşıyıcı işletme modelinin, ne de tam hizmet taşıyıcı işletme modelinin kullanıldığı ortaya konulacaktır. Çalışmanın temel varsayımı, Türkiye'de sözü edilen iki havayolu şirketinin kullandığı işletme modellerinin hibrit bir model olduğudur.

Çalışmada ele alınan havayolu şirketlerine ait bilgiler işletmelerin faaliyet raporları ve yıllıklarından elde edilecektir. Bununla beraber Devlet Hava Meydanları İşletmelerinin (DHMI) ve Sivil Havacılık Genel Müdürlüğü'nün (SHGM) dokümanlarından da faydalanılacaktır. Türkiye'de sivil havacılık sektöründeki işletmelere ait detaylı bilginin kamuoyuyla yeterince paylaşılması, çalışma açısından sınırlılıklar taşısa da uluslararası istatistik kurumlarından faydalanılarak bu durum aşılına çalışılmıştır.

1.Havayolu Taşımacılığındaki İşletme Modelleri

İşletme modeli (İş Modeli), bir işletmenin belli bir değeri nasıl yarattığını, piyasaya arzını ve finansal sürdürülebilirliğini hangi yolla sağladığını açıklayan süreçler ve politikalar bütünüdür (Osterwalder& Pigneur, 2010:29). 1970'li yılların başlarında ABD'de havayolu taşımacılık sektörünün serbestleşmesiyle beraber yeni fikirlere sahip havayolu firmaları sektöre giriş yapmıştır. Bunun neticesinde havacılıkta tek tip olan işletme modeli kısa süre içinde çeşitlendi ve bu çeşitlilik yeni bir rekabet ortamı oluşmasına neden olmuştur. Bu rekabet ortamı havayolu işletmelerini farklı stratejiler kullanmaya sevk etmiştir. Bu stratejiler havayolu işletme modellerinin temellerini oluşturmaktadır. Günümüzde havayolu taşımacılığında tam hizmet taşıyıcılar (Full Service Network Carriers) ve düşük maliyetli taşıyıcılar olmak üzere iki temel işletme modeli bulunmaktadır. Bu iki modelin dışında kalan, nispeten düşük maliyetli taşıyıcılara daha yakın olan Sınırlı Taşıyıcılar (Charter Carriers) ve Bölgesel Taşıyıcılar (Regional Carriers) olmak üzere iki model daha mevcuttur.¹ Her ne kadar birbirinden ayırt edilen farklı modeller olmasına rağmen, rekabet ortamından kaynaklı olarak bu modeller arasındaki keskin sınırlar azalmaya başlamıştır. Böylece hibrit olarak nitelendirilecek yeni bir model daha belirginleşmeye başlamıştır.

¹ Sınırlı Taşıyıcılar ve Bölgesel Taşıyıcılar için bkz. (Williams, 2001), (European Commission , 2009)

1.1. Tam Hizmet Taşıyıcılar (Full Service Network Carriers)

Tam hizmet sunan bir havayolu şirketi, karakteristik olarak geleneksel, milli veya büyük bir havayolu taşıyıcısıdır. Geniş bir uçuş ağına sahiptir. Tam hizmet taşıyıcılar; geniş çaplı uçuş öncesi ve sonrası hizmetleri ile sınıflara ayırdığı yolculara farklı hizmetler sağlamaktadır. Bununla beraber bu taşıyıcılar bir veya daha fazla manevra (Hub) havalimanı kullanan ve operasyonlarını bu havalimanlarından gerçekleştiren havayollarıdır. Serbestleşmeden önce tam hizmet taşıyıcıların çoğu devlet desteği ile kurulmuş, birçoğu da kendi marka değerinin yanında bağlı bulunduğu ülkenin bayrak taşıyıcılığını yapmaktadır. Ancak günümüzde dünya genelinde birçok tam hizmet taşıyıcı modelini kullanan havayolu işletmesi özelleştirilmiştir. Hâlihazırda Uluslararası Hava Taşımacılığı Birliği (IATA)'nın 290 mevcut üyesinden, tam hizmet taşıyıcı iş modelini benimseyen 65 şirket bulunmaktadır (IATA, 2021).Avrupa'da KLM (Koninklijke Luchtvaart Maatschappij) Royal Dutch Airlines, British Airways, AirFrance ve ülkemizde Türk Hava Yolları bu taşıyıcılara örnek olarak gösterilebilir.

Tam hizmet taşıyıcıları; filo yapıları, bilet rezervasyon sistemleri ve oluşturulan hava yolu ittifakları açısından ele alındığında diğer taşıyıcılardan farklılık göstermektedir. Sözü edilen bu üç alan, düşük maliyetli taşıyıcılar ile tam hizmet taşıyıcılar arasındaki rekabeti analiz etmek açısından önemlidir ve bu üç alan tam hizmet taşıyıcılarının tekel/oligopol konumlarını güçlendirmektedir.

Tam hizmet taşıyıcılar genellikle karışık bir filoyapısına sahip olmaktadır. Dar gövdeli uçaklarla orta ve kısa mesafeli uçuşlar ile merkeze (Hub havalimanlarına) yolcu taşımakta, merkezdeki yolcu daha sonra tekrardan kısa mesafeli uçuşlarla veya uzun menzilli geniş gövdeli uçaklar ile varış noktasına ulaştırılmaktadır (European Commission , 2009). Tam hizmet taşıyıcılarının coğrafi menzili sadece iç hatlarla sınırlı kalmaz, farklı coğrafi mekânlar arasında da yolcu taşımalarını sağlamaktadır. Uluslararası uçuşlarla beraber kıtalar arası bağlantılar da mevcut olabilmektedir. Bağlantı yapıları Topla ve Dağıt²(Hub&Spoke) şeklinde yolcu manevra havaalanına belli saat aralıklarında toplamakta ve belli bir dalgalanma ile toplanan yolcu buradan gideceği yere bağlantılı uçuş ile aktarmaktadır. Topla ve dağıt sistemi havayolunun ürün çeşitlendirmesini sağlamaktadır. N sayıda noktaya sahip bir havayolu; eğer her noktayı bir diğer noktaya direkt uçuşlarla bağlamak isterse, tek hat (Point to Point) sistemi gereğince $\frac{n(n-1)}{2}$ adet bağlantı kurması gerekecektir. Topla ve dağıt sistemi ise N sayıda noktalardan stratejik olarak seçilecek bir tanesinin Hub, diğerlerinin Spoke olarak ataması durumunda sadece $n - 1$ sayıda bağlantıya ihtiyaç duyacaktır. Bu sistem sayesinde çok daha az uçak ile çok daha fazla ürün çeşitliliği yaratılabilmektedir. Ayrıca havayolu şirketleri, stratejik Hub'larını direkt uçuşlarla birleştirmeleri veya kurulan geniş çaplı havacılık ittifakları ile Hub'ların birbirlerine bağlanmaları sayesinde sahip oldukları bağlantı noktalarını katlamaktadırlar.

Tam hizmet taşıyıcıları dünyada Star Airlines, One World ve SkyTeam olmak üzere üç ana ittifak oluşturmuş ve ayrı bloklara bölünmüştür. İttifak çevresinde yapılan anlaşmalar ile havayolu şirketleri aralarında ortak uçuşlar (Code-sharing) yaparak rekabet avantajından yararlanmaktadırlar. Ayrıca bu taşıyıcılar kendilerine bağlı düşük maliyetli havayolu şirketleri (AirlineWithinAirline) kurarak³rekabet avantajı elde etmektedir.

Tam hizmet taşıyıcılar kullandıkları GDS (Global Distribution System)⁴adı verilen rezervasyon sistemlerinin yanında kendi CRS (Computurized Reservation System)⁵ sistemlerine de sahiptirler. Bu sayede kendi bilet satışlarının yanı sıra acenteler aracılığı ile de bilet satışı gerçekleştirebilmektedirler. Bu, tam hizmet taşıyıcılarının hizmet arz zincirini genişletmekte ve rekabet avantajı sağlamaktadır (Yüksek, 2013).

Sözü edilen bu üç alan dışında uygulanmakta olan geniş kapsamlı sadakat programları, havayolu şirketlerinin hizmetlerine olan talebin sürekliliğini sağlamayı amaçlamaktadır. Sadakat programları, havayolu şirketlerine hizmet pazarlaması hususunda geniş olanaklar tanımaktadır. Olanak tanımından öte havayolu şirketleri arasındaki rekabetin önemli bir değişkenidir.

²Taşıyıcı, operasyonlarını belirli bir merkezden başlatır (göbek) ve "ispit"ler (bisiklet jantındaki teller) boyunca seferler düzenler. Farklı ispitler arasında seyahat etmek isteyen yolcular önce göbeğe gelip oradan taşıt değiştirmek durumundadır.

³Bağlı havayolu için bkz. (Pearson & Rico, 2014)

⁴GDS Küresel Dağıtım Sistemi Web rezervasyon motorları ve tüm elektronik dağıtım kanallarını kapsar

⁵CRS Bilgisayarlı rezervasyon sistemi Havayolları tarafından tüm elektronik bilgi birikimi ve biletlemeyi sağlayan sistemler bütünü

Devlet desteğinin her geçen gün azaldığı havacılık sektöründe işletmeler, sürekli dalgalanan piyasada düşük kar marjları ile çalışmaktadır. Düşük maliyetli taşıyıcıların sağladığı rekabet edilemez fiyatlar tam hizmet taşıyıcıların hedeflediği Business Class yolcusunun kaybedilmesine neden olmaktadır. Bu rekabete karşılık vermek amacıyla tam hizmet taşıyıcılar gün geçtikçe bir düşük taşıyıcı gibi hareket etmeye başlamaktadırlar. KPMG(Klynveld Peat Marwick Goerdeler)'nin bir araştırmasında tam hizmet taşıyıcılarının Londra-Roma arasında bir Airbus A320 tipi uçak ile gidiş-dönüş uçuşundaki maliyeti, rakip iş modeli düşük maliyetli taşımacılığa göre 12.000 USD daha yüksek olduğu öne sürülmüştür (Nergiz, 2013). Bu maliyet farkının kapatılması için tam hizmet taşıyıcıların işletme modelini, düşük maliyetli taşıyıcıların modeline yakınlaştırması zorunlu hale gelmektedir.

Yakın bir zaman içerisinde tam hizmet taşıyıcısı olan KLM Avrupa içi uçuşlarda 20 ila 70 Euro, uluslararası uçuşlarda 30 ila 240 Euro ekstra bagaj ücreti almaya başlamıştır (KLM, 2021). Aynı şekilde tam hizmet taşıyıcısı olan Britishairways, Avrupa içi uçuşlarda ve tek yön uçuşlarda fazla kilolu çanta için yolcu başına 75 Euro almaktadır (British Airways, 2021). Bu uygulamaların yanı sıra, kısa-orta mesafe hatlarda birçok havayolu şirketinin, uçuş esnasında yolculara sunmuş olduğu ikram hizmetini de en aza indirdiği görülmektedir (Dennis, 2007). Böylece tam hizmet taşıyıcıların işletme modellerini Hibrid modele⁶ doğru değiştirme eğiliminde olduğu görülmektedir(Stoenescu, 2017). Bu eğilimi güçlendiren olgu, düşük maliyetli taşıyıcıların son dönemlerde sektörde tam hizmet taşıyıcıların elinden pazar payını kapmış olmasıdır.

1.2. Düşük Maliyetli Taşıyıcılar (Low-CostCarriers)

Düşük maliyetli işletme modeli, maliyet düşürmeye odaklanarak yarattıkları fiyatlarla girdikleri belli pazarlarda fiyat lideri olmayı amaçlayan yenilikçi ve yaratıcı bir işletme modelidir. 1978 yılı havacılık tarihinin dönüm noktalarından biri olmuştur. ABD'de havacılığın serbestleşmesiyle beraber tam hizmet taşıyıcılarının hakim olduğu ABD pazarına çok sayıda yeni havayolu şirketi dâhil olmuştur. Daha iyi hizmet ve daha ucuz fiyat hedefiyle yola çıkan yeni havayolu firmaları varlıklarını uzun sürdürememiştir. Midway Airlines ve NewYorkAir gibi birçok havayolu firmasının 1980'li yıllarda iflası söz konusu olmuştur. Yeni kurulan bu havayolu firmalarının maliyet planlamasının iyi yapılmamış olması ve sektördeki rekabet; şirketlerin iflas etmesine veya tam hizmet taşıyıcıları tarafından satın alınmasına sebep olmuştur. Bu yıllarda yalnızca düşük maliyetli havayolu olan Pacific Southwest Airlines izlediği dikkatli büyüme stratejisi ile ayakta kalmayı başarmıştır. 1990'lı yıllara gelindiğinde ise Southwest Airlines'ın izinden giden, uçuş maliyet planlamasını ve finansmanını çok daha iyi yapan yeni düşük maliyetli taşıyıcılar, Amerika'da kısa mesafe uçuş pazarına giriş yapmıştır. Başta JetBlue olmak üzere birçok düşük maliyetli şirket başarılı şekilde operasyonlarını gerçekleştirmiştir. ABD iç hat uçuş pazarında düşük maliyetli taşıyıcılar büyük bir işlem hacmine sahip olmuştur. Avrupa'da ise serbestleşme ve Avrupa Birliği'nin üye ülkelerine sağladığı avantajla, 1995 yılında Ryanair ve EasyJet gibi kısa ve orta mesafe uçuş yapan birçok havayolu işletmesi kurulmuştur. Bunlar Avrupa'da hâkim olan tam hizmet taşıyıcılarının üstün rekabetine rağmen ayakta kalabilmeyi başarmıştır.

Düşük maliyetli havayolu işletmeleri, Tek Hatlı (Point to Point) uçuşlarla hizmetlerini gerçekleştirmektedir. Serbestleşmeden sonra önu açılan düşük maliyetli taşıyıcılar, kullandıkları stratejiler ile girdikleri her pazarda yüksek paya sahip olabildikleri gibi kendi taleplerini de yaratabilmişlerdir. Düşük maliyetli taşıyıcılarda temel mantık, yolcunun ödediği düşük ücret ile sadece ulaşım hizmetini satın almasına dayanmaktadır. Düşük maliyetli taşıyıcı şirketler bunun dışındaki uçak içi ikram, bagaj, check-in gibi hizmetleri yolcuya fatura etmekte ve bunları doğrudan yolcu bilet fiyatlarına yansıtılmamaktadır.

Düşük maliyetli taşıyıcılar Tablo 1'de görüldüğü gibi sundukları ürün yapısı ve operasyon özellikleriyle tam hizmet taşıyıcılarından ayrılmaktadır. Bu taşıyıcılar hâlihazırdaki maliyetlerini yaptığı stratejik ve yenilikçi uygulamalar ile kısın ve bunun sayesinde sektörde fiyat belirleyici konuma geçen havayolu işletmeleridir. Bunlar ile tam hizmet taşıyıcılar arasında yaygın olarak bilinen farklılıklar Tablo 1'deki gibidir. Fakat bu farklılıkların gün geçtikçe ortadan kalkmaya başladığı görülmektedir.

⁶ Havayolu işletmelerinde hibrit model için bkz. (Klophaus, Conrady, & Fichert, 2012)

Tablo 1. Tam Hizmet Taşıyıcılar ve Düşük Maliyetli Taşıyıcılar Karşılaştırması

	Tam Hizmet Taşıyıcılar	Düşük Maliyetli Taşıyıcılar
Ürün Özellikleri		
Fiyat Yapısı	Farklı Fiyat Yapıları	Basitleştirilmiş Fiyat Yapısı
Bilet Satışı	Direkt Satış, Acente Bağlantıları	Tamamıyla Direkt Satış
Rota Yapısı	Topla ve Dağıt	Tek Hat
Koltuk Yapısı	Birden Fazla Sınıflandırma ve Az	Tek Sınıf Maksimum Kapasite
İkram	Var	Yok veya Ücretli
Bağlılık Programı	Var	Yok veya çok sınırlı
Operasyon Özellikleri		
Filo	Çeşitlendirilmiş Filo	Tek Tip
Uçuş Süresi	Orta ve Uzun	Kısa ve Orta
Uçuş Noktaları	Birincil Havalimanları	İkincil Havalimanları
Personel	Yüksek Maaş Az Verimlilik Kardan Pay Yok	Daha Düşük Maaş, Yüksek Verimlilik, Kardan Pay

Kaynak: Doganis, R. (2006). *The Airline Business*. London: Routledge. Söz konusu kaynaktan yararlanılarak hazırlanmıştır.

Düşük maliyetli işletme modeli, tam hizmet sunan işletme modelinin kompleksliğini bütünüyle basitleştirmeye ve bununla kazanılmış olan yüksek verimliliğe dayanmaktadır. Koltuk yapısından kullanılan uçağa kadar her işlem maliyeti azaltmayı ve verimliliği yükseltmeyi amaçlamaktadır. Tablo 1’de belirtilen farklılıklara rağmen günümüzde tam hizmet taşıyıcılar birçok düşük maliyet uygulaması benimsemektedir. Neredeyse tüm tam hizmet taşıyıcılar iç hat pazarında uçak içi ikramda kısıtlamalara gitmektedir. THY, iç hat uçuşlarda ekonomi sınıfında verilecek ikramlarda soğuk sandviç, meze, meyve suyu ve suya yer verirken, business sınıfı servisinde ise soğuk tepside meze tabağı, tatlı ve salata tabağı vermektedir. Bununla beraber bazı düşük maliyetli taşıyıcılarda kendi ürünlerinin değerini arttırmak için tam hizmet taşıyıcıları örnek alarak, sadakat programları, Hub sistemi ve uçak içi eğlence sistemleri gibi uygulamaları benimsemeye başlamıştır (Chowdhury, 2007).

Düşük maliyetli taşıyıcılar kendi aralarında uygulama stratejilerinin farklılıklarına göre sınıflandırılabilir. Avrupa’nın iki önemli düşük maliyetli taşıyıcısı Ryanair ve EasyJet, düşük maliyetli olmalarına rağmen uygulama stratejileri anlamında farklılık göstermektedir. Düşük maliyetli taşıyıcılar; çok düşük maliyetli (Ultra Low-Cost), orta düşük maliyetli (Middle Low-Cost) ve ucuz tarifeli (Low fare Low-Cost) şeklinde 3 gruba ayrılmaktadır.

Çok düşük maliyetli taşıyıcılar, maliyetlerini minimize etmeyi uçuş hizmet kalitesinin de önüne koyarak düşürmeyi amaçlayan düşük maliyetli taşıyıcılardır. Avrupa’da Ryanair, Uzakdoğu’da Air Asia bu tip taşıyıcılara örnek gösterilebilir. Çok düşük maliyetli taşıyıcılar yolcuya sattığı çok ucuz bilet fiyatlarının dışında yolcudan; bir tam servis taşıyıcıdan hiçbir ücret ödemediği, bagaj, koltuk seçimi, uçak içi ikram, biniş kartı, check-in gibi hizmet uygulamalarının her biri için yüksek miktarda bedel talep eder. Uçaklarında hizmete sunduğu koltuk sayısını maksimize ederek koltuk/kilometre başına düşen maliyeti azaltmış olurlar. Çok düşük maliyetli taşıyıcılar ikincil meydan/havalimanı adı verilen şehir merkezlerinden uzak, nispeten küçük meydanlardan operasyonlarını gerçekleştirirler (de Wit & Zuidberg, 2012). Bu taşıyıcılar sadece direkt uçuş hizmeti sunarlar (Vassilkova, 2013). Tüm bu hizmet kısıtlamaları bu taşıyıcıların 30-40 Euro gibi rakiplerine göre çok daha düşük bilet satışı yapmalarına olanak sağlar ki bu da onları piyasadaki fiyat lideri yapmaktadır.

En yaygın uygulama stratejisi olarak sayılan orta düşük maliyetli taşıyıcılıkta, ikram ve bagaj halen ekstra ödemeye tabiidir. Çok düşük maliyetli iş modelini benimseyen şirketlerde, yolcu taşımacılığında uçaklar maksimum verimli şekilde kullanılmaktadır. Son zamanlarda ise bu taşıyıcılar transfer uçuş hizmeti vermeye başlamışlardır. Ayrıca çok düşük maliyetli taşıyıcılar gibi sadece ikincil hava meydanlarına uçmamaktadır ve uçakları hub/manevra hava meydanlarında tam hizmet taşıyıcılarını beslemektedir (Vassilkova, 2013). Orta düşük maliyetli taşıyıcılar, yolcunun ekstra ücret ödemediği koltuk rezervasyonu yapmasına imkân tanımaktadır. Tüm bu uygulamalar maliyetleri arttırsa bile orta düşük maliyetli havayolları bagajsız bir direkt uçuşta 90 ila 110 Euro arasında fiyat

sunabilmektedirler. En iyi örneklerinden biri Avrupa'nın EasyJet ve Vueling firmaları olarak gösterilmektedir.

Üçüncüsü ise ucuz tarifeli (Low Fare)düşük maliyetli taşımacılık yapan havayollarıdır. 2017'de iflas nedeniyle kapanan Alman taşıyıcı AirBerlin ve Letonya merkezli AirBaltic bu kategoriye dâhildir. Bu havayolları neredeyse bir tam hizmet taşıyıcısı gibi hareket etmektedir ancak sunduğu düşük fiyatlarla bir düşük maliyetli taşıyıcı işletme modeline sahip olmaktadır. Bu havayolları manevra/hub havalimanlarına tek hatlı kısa uçuşlar gerçekleştirdiği gibi klasik bir düşük maliyetli taşıyıcının aksine uzun menzilli uçuşlarda gerçekleştirmektedir.

Yukarıda üç farklı kategoride açıklanan düşük maliyetli taşıyıcıların, uyguladıkları stratejiler ile sektörde önemli bir pay elde ettikleri ve işletme modellerini tam hizmet taşıyıcılarla rekabet edecek şekilde dönüştürdükleri söylenebilir.

1.3. Hibrit Taşıyıcılar

Düşük maliyetli taşıyıcı ile tam hizmet taşıyıcısı dikotomisine dayalı havayolu işletme modeli, endüstrideki rekabet nedeniyle dönüşüme uğramıştır (Corbo, 2017, s: 2). Bu dönüşüm 2008-2009 küresel ekonomik kriz sonrasında daha da baskın hale gelmiştir (Vidović ve diğerleri, 2013: s:3). Hibrit model ile ilgili akademik çalışmalar da küresel kriz sonrasında yoğunlaşmıştır. Endüstrideki havayolu işletmeleri, büyüme ve karlılığın sürekliliği için var olan işletme modellerini terk etmeden hibrit modeli benimsemeye başlamışlardır. Hibrit iş modeli, esas olarak havayolu işletmelerinin daha esnek olmasını sağlayan yenilikçi stratejileri temsil etmektedir (Avram, 2017: s.5). Hibrit bir havayolu, hem düşük maliyetli taşıyıcı ile hem tam hizmet taşıyıcısının en iyi özelliklerini bir arada barındıran, maliyetleri ve sunulan hizmeti dengeleyen bir iş modelidir (Avram, 2017: s.5, Lohman,2013, s:4). Düşük maliyetli taşıyıcılar, iş modellerini tam hizmet taşıyıcılarınca uygulanan ürün ve fiyat farklılaştırma stratejilerine (piyasa segmentasyonu) uyarlayarak melez bir model oluşturmuşlardır (Vidović ve diğerleri, 2013: s:3). Bunun haricinde düşük maliyetli taşıyıcılar, tam hizmet taşıyıcıların uyguladıkları sadakat programlarını kullanarak pazar paylarını artırmaya çalışmışlardır (Tomová & Ramajová, 2014, s.3). Klophaus ve diğerleri, (2012) Avrupa'daki çoğu düşük maliyetli taşıyıcının hibrit bir pazar stratejisi benimsediğini ve temel iş modellerinin unsurlarını değiştirdiğini belirtmişlerdir. Hibrit taşıyıcı, düşük maliyetli taşıyıcıdan farklı olarak, daha fazla koltuk genişliği, uçak içi eğlence imkânı, tam hizmet taşıyıcılar ile işbirliği yaparak uçuş ağını genişleten bir yapıya sahiptir. Hibrit havayolları ya geleneksel özelliklere sahip düşük maliyetli taşıyıcıları ya da düşük maliyetli özelliklere sahip tam hizmet taşıyıcıları temsil etmekte ancak bir havayolunun "hibrit" olduğu belirleyen net bir çizgi bulunmamaktadır (Stoenescu & Gheorghe, 2017,s: 6).

1.4. Düşük Maliyetli Taşıyıcıların Tam Hizmet Taşıyıcıları Karşısındaki Maliyet Avantajları

Sivil havacılık sektöründeki karlılık marjı verilerine bakıldığında havayolu firmalarının durumu hakkında dikkate değer bir durum ile karşılaşılmaktadır. 2008 yılında ortalama 10 yıllık kar marjları verilerine bakıldığında havayolu şirketlerinin sektör içindeki payının%0.5 olduğu görülmektedir (Nergiz, 2010). Havayolu şirketlerinin çok düşük kar marjlarına sahip olduğunu gösteren somut örnekler bulunmaktadır.2013 yılında US Airways'in 100 koltuk kapasiteli bir uçağındaki tek yön bir iç hat uçuş için ortalama 146 Amerikan doları bilet ücreti, ayrıca ek olarak 18 Amerikan doları bagaj ve kargo ücreti olmak üzere toplamda 164 Amerikan doları fiyat belirlediği varsayılmıştır. US Airways'in ortalama bir iç hat uçuşundaki tüm maliyetleri koltuklara pay edildiğinde; %29 akaryakıt, %20 personel, %16 sahiplik maliyetleri, %14 vergi, %11 teknik bakım ve %9 diğer giderler (Havaalanı vergisi, ikram vb.) kar ettiği koltuk, %1'lik kısım yani 164 Amerikan doları değerindeki tek koltuk olduğu anlaşılmaktadır (McCartney, 2012). Karlılık marjının bu kadar düşük olduğu bir sektörde düşük maliyetli taşıyıcılar maliyetlerini düşürmek için bir dizi stratejiler uygulayarak tam hizmet taşıyıcıları karşısında avantaj elde etmeye çalışmaktadırlar. Bunlar:

- 1) Operasyonların yürütüldüğü hava meydanlarının seçimini
- 2) Uçak içi tasarım ve uçak içi ikram
- 3) Filo yapısıdır.

Operasyonların yürütüldüğü hava meydanları bir havayolunun maliyetlerini önemli düzeyde belirlemektedir. Yukarıda bahsedilen üç düşük maliyetli işletme modeli için Paris-Berlin varış ve çıkışlı uçuşlarında kullandığı meydanlara ilişkin veriler Tablo 2'de gösterilmektedir. Çok düşük maliyetli taşıyıcıların tam servis rekabetinden kaçınmak için meydan iniş kalkış ücretlerinin daha az olduğu ve

yer tahsisi (Slot) bulunmayan hava meydanlarını tercih ettiği görülmektedir. Orta düşük maliyetli havayolları ise ana hava meydanları dışında ikincil olarak adlandırılan meydanları kullanmaktadır. Orta düşük maliyetli taşıyıcılar hem tam hizmet taşıyıcıları beslemekte hem de uçtuğu bazı ikincil hava meydanlarından yaptığı tasarrufu bilet fiyatlarına yansıtmaktadır (Mason, 2008). Ucuz tarifeli taşıyıcılar ise tam hizmet taşıyıcısı gibi hareket etmektedir.

Bu iki havayolunun tüm uçuş noktaları ele alındığında Paris ve Berlin örneklerine paralel hareket ettikleri görülmektedir. Çok düşük maliyetli taşıyıcı Ryanair'ın uçuş ağının genişliğine rağmen kullandığı havalimanlarına bakıldığında yıllık yolcu hacmi çok düşük olanları tercih ettiği görülmektedir. Ryanair'ın bu havalimanlarını kullanmasındaki en büyük sebepler, bunların yer hizmetleri ücretlerinin düşük ve meydan yoğunluğunun nispeten daha az olmasıdır. Meydan kullanım tercihi Ryanair'ın çok düşük maliyetli taşıyıcı modelini uygulamasını kolaylaştırmaktadır. Havalimanı tercihinde diğer iki modele bakıldığında kendi işletme modeline uygun olarak hareket ettiklerini ve uçtukları noktaların daha yoğun havalimanları olduğunu görmekteyiz. EasyJet'in orta yoğunluklu bir havalimanını tercih ettiği görülmektedir.

Tablo 2. Düşük Maliyetli İşletme Modellerinin Operasyonlarını Yürüttükleri Hava Meydanlarının Seçimi (2020)

	İşletme Modeli	Varış-Paris	Havaalanı Yolcu Sayısı	Havaalanı-Merkez Uzaklığı
Ryanair	Çok Düşük Maliyetli	Beauvais-Tillé Airport	1.2 milyon	85
		Varty Airport	36.9 bin	160
Easyjet	Orta Düşük Maliyetli	Charles De Gaulle Airport	22.2 milyon	25
		Orly Airport	10.7 milyon	17
		Varış-Berlin	Havaalanı Yolcu Sayısı	Havaalanı-Merkez Uzaklığı
Ryanair	Çok Düşük Maliyetli	Berlin Schönefeld Airport	3.2 milyon	22.8
		Berlin Brandenburg Airport	444.8 bin	23.
EasyJet	Orta Düşük Maliyetli	Berlin Schönefeld Airport	3.2 milyon	22.8
		Berlin Brandenburg Airport	444,8 bin	23

Kaynak: Havayollarının ve havalimanlarının internet sitelerindeki bilgilerden hazırlanmıştır.

Düşük maliyetli taşıyıcıların havalimanı seçiminin yanında uyguladıkları önemli bir stratejide uçak içi tasarımıdır. Tablo3'te görüldüğü gibi orta düşük maliyetli taşıyıcı Easyjet, tam hizmet taşıyıcı AirCanada ile uçak içi tasarımı ve uçak içi eğlence sistemleri tamamen farklılık göstermektedir. EasyJet tek bir sınıf koltuk ile koltuklar arası genişliği en aza indirip uçağın kapasitesini maksimize etmiş ve böylece maliyet avantajı sağlamayı amaçlamıştır. Ayrıca uçak içinde, herhangi bir uçak içi eğlence sistemi kullanmamış ve maliyetleri minimize etme imkânı elde etmiştir. Tam hizmet taşıyıcı olan AirCanada ise koltuk çeşitliliğini arttırmış ve uçak içinde sunduğu hizmetlerle yolcular için farklı deneyimler yaşatmayı amaçlamıştır. Her koltukta bulunan TV, priz ve USB girişi ve ses sağlayıcılar ile uçuş deneyimini üst seviye çıkartmaktadır.

Tablo 3'te aynı uçak ile operasyonlarını sürdüren çok düşük maliyetli taşıyıcı Ryanair ve tam hizmet taşıyıcısı Türk Hava Yolları, koltuk dizaynı ve uçak içi hizmet konusunda farklılık göstermektedir. Her iki havayolu firması da koltuklarını iki sınıfa bölmüş olsa da koltuk özellikleri sözü edilen havayolları arasındaki farkı kolayca ortaya koymaktadır. Ryanair, Boeing 737-800 tipi uçaklarında aynı koltuk boyutlarını kullansa da uçaktaki mutfağı çıkartıp yerine üç koltuk ilave etmesiyle koltuk başına düşen maliyeti düşürmeyi başarmıştır. Tablo 3'te EasyJet ve Ryanair'in koltuk sayısı ve biçimi açısından önemli avantajlar elde ettiği görülmektedir.

Yakıt maliyetlerini azaltacak stratejiler ile düşük maliyetli taşıyıcılar önemli düzeyde maliyet avantajı elde edebilmektedir. Bunun için filo yapısı önem arz etmektedir. Filonun yaş ortalamasının düşmesi daha az yakıt ve operasyon masrafı anlamına gelmektedir. Yoğunlukla genç bir filoya sahip olan düşük maliyetli taşıyıcılar genç filonun getirdiği teknolojik avantajları kullanmaktadır. Bununla beraber genç bir filo bakım ve onarım masraflarının da daha az olması anlamına gelmektedir.

Uçakların C-check⁷ gibi her 2 yılda, D-check⁸ gibi her 6 ila 12 yılda gerçekleşen yüksek maliyetli zorunlu bakımları hem yüklü bir maliyet hem de uçağın aylar süren bakımı esnasında kullanılmaması anlamına gelmektedir.

Tablo 3. Havayolu İşletme Modellerinin Uçak İçi Dizayn Biçimleri (2018)

Havayolu	İş Modeli	Uçak tipi	Koltuk sayısı	Sınıf sayısı	Sınıflar	Direy Genişlik (Legroom)	Yatay Genişlik	IFE Uçak içi Eğlence			
								Ses	Görüntü	Priz	Wi-Fi
EasyJet	Orta Düşük Maliyetli	Airbus A320	186	1	Ekonomi 186	73,66	45,72	Yok	Yok	Yok	Yok
AirBerlin	Ucuz Tarifeli	Airbus A320	180	2	XL koltuk 12	86,36	45	Var	Başüstü Tv	Yok	Yok
					Ekonomi 168	76,02	45	Var	Başüstü Tv	Yok	Yok
AirCanada	Tam Hizmet	Airbus A320	146	3	Business 14	96,52	53,6	Var	TV	Var	Yok
					Öncelikli Koltuk 36	88,9	45,21	Var	TV	Var	Yok
					Ekonomi 96	83,82	45,21	Var	TV	Var	Yok
Ryanair	Çok Düşük Maliyetli	Boeing B737-800	189	2	Premium - 51	86,36	43,18	Yok	Yok	Yok	Yok
					Ekonomi - 138	76,02	43,18	Yok	Yok	Yok	Yok
AirBerlin	Ucuz Tarifeli	Boeing B737-800	186	2	XL koltuk - 12	86,36	43,18	Var	Başüstü Tv	Yok	Yok
					Ekonomi - 174	76,02	43,18	Var	Başüstü Tv	Yok	Yok
Turkish Airlines	Tam Hizmet	Boeing B737-800	151	2	Business - 16	109,22	50,8	Var	TV	Yok	Yok
					Ekonomi - 135	78,74	43,18	Var	TV	Yok	Yok

Kaynak: <https://www.seatguru.com/> internet sayfasındaki verilerden faydalanılmıştır

Ayrıca düşük maliyetli havayolu firmaları tek tip uçak kullanarak büyük bir maliyet tasarrufu da sağlamaktadır. Ryanair sadece Boeing 737 uçaklarını kullanırken EasyJet ise Airbus ailesinden A320 uçağını tercih etmektedir. Tek tip uçak kullanmak, kabin ve uçuş ekibi ile teknisyen ve yer hizmetleri çalışanlarının sadece tek tip bir uçak için daha az eğitim almasını ve bu personelin daha verimli kullanılmasına imkân tanımaktadır. Bu da maliyet avantajı sağlamaktadır. Ayrıca düşük maliyetli havayolları sahip oldukları tek tip uçaklar nedeniyle uçak değişimlerini sorunsuz yaptığı gibi yedek parça ve bakım işlemlerinde de maliyet avantajı elde etmektedir (Holloway, 2008:294). Tablo 4'e bakıldığında tek tip uçak kullanımının ve bakım hizmetlerinin dışarıdan temin edilmesinin düşük maliyetli taşıyıcıların maliyetlerini %2 azalttığı görülmektedir.

Kar marjları bu kadar düşük iken düşük maliyetli işletme modelini benimsemiş havayolları yaptıkları uygulamalar ile çok daha ucuz bilet fiyatları sunabilmektedirler. Tam hizmet taşıyıcısının maliyetleri düşük maliyetli bir havayolunun maliyetleriyle karşılaştırıldığında maliyet avantajının nasıl sağlandığı daha rahat görülebilmektedir. Düşük maliyetli taşıyıcılar ise yaptıkları akaryakıt anlaşmaları (Fuel Hedge)⁹ ile dengesiz olan akaryakıt fiyatlarını dengeleyerek maliyet yönetimine bir katkı sağlamaktadır. Dengelenen akaryakıt fiyatları maliyet analizini kolaylaştırdığı gibi fiyatlandırmada da önemli rol oynamaktadır. Akaryakıt riskinin azaltılması aynı şekilde risk yönetimini de kolaylaştırmaktadır. Ayrıca yapılacak olan anlaşmalar, havayolu şirketine uzun vadede büyük karlılık sağlayabilmektedir. 2003 yılında Kore Havayolları yaptığı yakıt anlaşmaları ile 282 milyon Amerikan doları kar elde ettiğini açıklamıştır. Aynı yıl Avustralya'nın bayrak taşıyıcısı konumundaki Quantas Havayolları izlediği yakıt hedging stratejisi ile artan yakıt fiyatlarının %73'ünü karşıladığını açıklamıştır (Morrell & Swan, 2006). IATA 2019 yılının ilk yarısı için belli başlı havayollarının yakıt

⁷ Üretici firmanın belirlediği yaklaşık her 2-3 yılda bir yapılması zorunlu olan yaklaşık 2 hafta süren üs bakım hizmetidir.

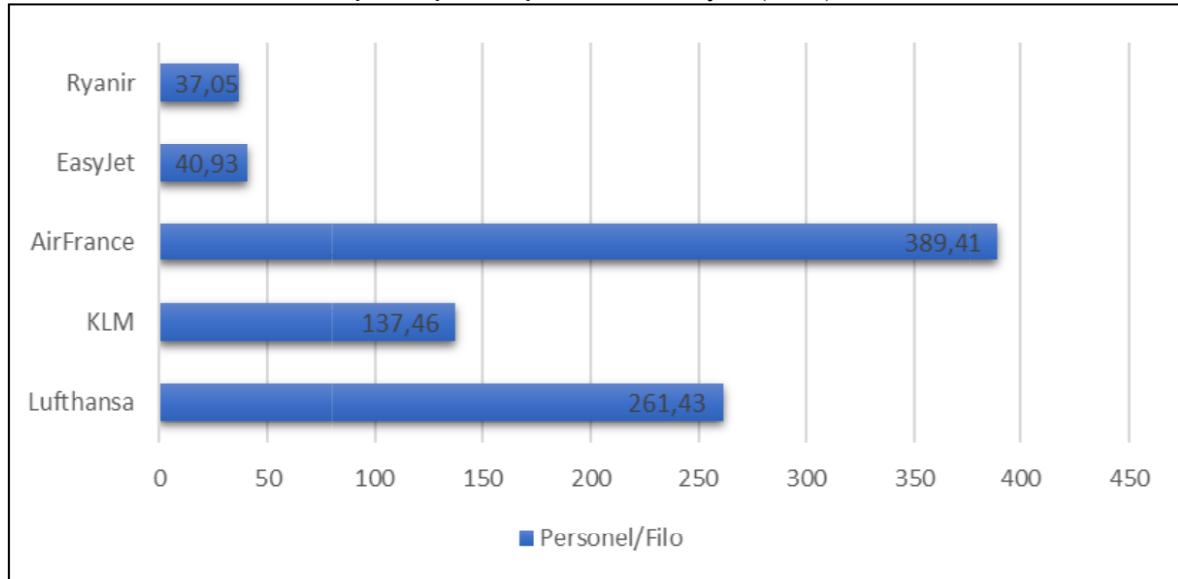
⁸ Üretici firmanın belirlediği yaklaşık her 6-12 yılda bir yapılması zorunlu olan yaklaşık 2 ay süren üs bakım hizmetidir.

⁹ İleri tarihte oluşabilecek finansal risklere karşı korunma amacıyla belirli bir süre yakıt fiyatlarının belli bir fiyata sabitlenmesi veya fiyat aralığında sınırlandırılmasıdır.

fiyat sabitleştirme oranları belirtmiştir. Rynair alacağı yakıtın %90'ını, Lufthansa %77'sini THY ise %46'sını sabitleyerek artabilecek yakıtlar için önlem almış bulunmaktadır(Hürriyet, 2018).

Havayolu firmalarının en büyük giderlerinden bir diğeri ise personel giderleridir. Düşük maliyetli taşıyıcılar personel giderlerini olabildiğince azaltmaya çalışmaktadır. Ryanair'da çalışan kabin ekibine kabin hizmetlerinin yanında diğere operasyonel işlerde yaptırılmaktadır. Uçuş sırasında görevini yerine getiren kabin ekibi gerektiğinde uçak yerde iken uçak kapısında boarding işlemini gerçekleştirmektedir ve ayrıca uçağı temizlemektedir. Bu çalıştırma biçimi, yerdeki uçağın hem hazırlanma sürecini hızlandırmakta hem de yer hizmetleri masrafını azalmaktadır. Düşük maliyetli taşıyıcılar ile tam hizmet taşıyıcıların personel giderleri hususunda karşılaştırılması Grafik1'de görülmektedir. Lufthansa ve AirFrance gibi tam hizmet taşıyıcılarının filodaki her uçak başına düşen 250'den fazla personeli olduğu görülmektedir. Rynair ve Easyjet gibi düşük maliyetli taşıyıcılarda ise uçak başına personel sayısı 37'ye kadar düşmektedir. Bu da düşük maliyetli taşıyıcılara önemli bir rekabet avantajı sunmaktadır. Yer hizmetleri kısmında ise yine düşük maliyetli taşıyıcılar benzer bir yol izlemektedir. Ryanair, check-in işleminde çalışan personelini aynı zamanda boarding, operasyon ve kayıp eşya gibi farklı alanlarda kullanmaktadır ve böylece normalde bu pozisyonlar için katlanacağı işgücü maliyetinden kurtulmaktadır. Tablo 4'te düşük maliyetli taşıyıcının insan kaynakları yönetimine ilişkin uyguladığı stratejiden kaynaklı maliyetlerini %6 azalttığı görülmektedir. Bunun yanında yer hizmetlerini dışarıdan temin etmekle %7'lik avantaj sağlamaktadır.

Grafik 1. Filodaki Her Bir Uçak Başına Düşen Personel Sayısı (2020)



Kaynak: Havayolu şirketlerinin yılsonu raporları esas alınarak hazırlanmıştır.

Düşük maliyetli taşıyıcılar, havaalanı check-in ücreti olarak maliyet avantajı elde etmektedir. Ryanair, online check-in yapılmamış veya kiosk¹⁰kullanılmamışsa 70Poundgibi bir ücretle yolcuların check-in işlemini gerçekleştirmektedir (Esky, 2021). EasyJet ve birçok taşıyıcı ise kullandıkları makine sistemleri kiokslar ile yolcuların check-in işlemlerinin tamamlanmasına olanak sağlamak ve bununla maliyet avantajı elde etmektedir.

Yukarıda sayılan maliyet avantajları dışında uçak kullanım yoğunluğu da maliyeti etkileyen faktörler arasında gelmektedir. Uçak havada kaldığı sürece şirket karlılığını artırmaktadır. Filodaki bir uçağın park pozisyonunda bekletilen her dakikası havayolu için bir maliyet anlamına gelmektedir. Düşük maliyetli havayolları bunun farkındadır ve uçak çevirme (Turn Around) sürelerini 30-40 dakikaya kadar düşürmeyi başarmışlardır. Ryanair havayollarına ait bir uçak bir gün içinde durmaksızın uçuş gerçekleştirmektedir. Uçak çevirme zamanını azaltma konusunda Southwest havayolları en başarılı şirket konumundadır. Bu havayolu şirketi ortalama uçak çevirme zamanını 20 dakikaya kadar azaltmıştır ve bununla ötesinde uçaklarının %60'ında uçak çevirme zamanını 15 dakikaya kadar

¹⁰ Dokunmatik ekranlı bilgi ve servis amaçlı elektronik terminaller.

düşürmüştür. Southwest havayolları bunu ilk gelen ilk alır uygulaması ile yolcuları çok kısa sürede uçak içine alarak yapmayı başarmıştır. Sonuç olarak Southwest havayolları az sayıda filosuyla önemli bir finansal avantaj elde etmiştir(Miles & Mangold, 2005). Tablo 4'te uçak kullanımının düşük maliyetli bir taşıyıcının maliyetlerini %2 azalttığı görülmektedir.

Tablo 4. Tam Hizmet Taşıyıcısı ve Düşük Maliyetli Taşıyıcısı Arasındaki Maliyet Farklılıkları

	Maliyet Farkı %	Koltuk Başı Maliyet
Tam Hizmet Taşıyıcısı		100
Düşük Maliyetli Taşıyıcısı		
<i>Operasyon Avantajları</i>		
-Daha Yoğun Koltuklama	-16	84
-Daha Fazla Uçak Faydalanması	-2	82
-Daha Az Uçuş ve Kabin Ekibi Maliyeti	-3	79
-İkincil Hava Meydanlarının Tercih Edilmesi	-4	75
-Outsource Edilen Bakım Hizmetleri/Tek Tip Uçak	-2	73
<i>Ürün ve Hizmet Özellikleri</i>		
-Outsource Edilen Yer Hizmetleri	-7	66
-Ücretli İkram ve Kısıtlı İFE	-5	61
<i>Dağıtımdaki Farklılıklar</i>		
-Acente ve GDS ile Çalışmama	-6	55
-Satış ve Rezervasyon Maliyetleri	-3	52
<i>Diğer Avantajlar İnsan Kaynakları Yönetimi</i>		
-Daha Küçük Yönetim Ekibi/Ofisler/Personel	-3	49
Tam Hizmet Taşıyıcısı ile Düşük Maliyetli Taşıyıcı		49

Kaynak: Doganis, R. (2006). *The Airline Business*. London: Routledge., s. 171

2. Düşük Maliyetli Havayolu Taşımacılığın Türkiye'deki Uygulamaları

Havayolu taşımacılığında 1978 yılında Amerika'da kabul edilen "Airline Deregulation Act 1978" kanunu, iç hat yolcu taşımacılığı üzerindeki federal ekonomik düzenlemelerin kaldırılması ve daha liberal bir havayolu endüstrisine geçişteki ilk adım olmuştur. 1990'lı yıllara gelindiğinde serbestleşme akımı dünyadaki birçok ülke tarafından hem iç hem dış hat trafiği açısından benimsenmiştir (Şengür, 2015).

Türkiye'nin bu serbestleşme akımından çok da geç kalmadan 1980'lerin başında, iç hat pazarını rekabete açtığı görülmektedir. 1983 yılında çıkarılan 2920 sayılı Türk Sivil Havacılık Kanunu ülkemizdeki yolcu taşımacılığında liberal bir havayolu pazarı oluşturmaya dair temel olmuştur. Bu yasa her ne kadar onay olmadan tarife değiştirme ve ücret belirleme gibi konularda havayollarını özgür bırakmasa da özel havayolları için pazara giriş imkânı tanımıştır(Şengür, 2015). İlerleyen yıllarda pazara giriş koşullarının ağır olmamasından dolayı bu dönemde birçok özel firma kurulmuş ve başarısızlıkla sonuçlanmıştır. Bununla beraber 1996 yılında alınan karar sonucu iç hatlarda sadece Türk Hava Yolları tarafından uçulmayan günlerde ya da talebin THY tarafından karşılanamayacağı durumlarda özel havayolu firmalarına pazara giriş imkânı tanınmıştır. Bu durum 2003 yılına kadar devam etmiş ve alınan karar ile 1996'da alınan karar yürürlükten kaldırılarak, iç hat pazarı havayolu firmalarına tamamen serbestleştirilmiştir (Şengür, 2015). Serbestleşme ile katlanarak büyüyen iç ve dış hat pazarı aynı zamanda özel havayollarının rekabette söz sahibi olmasını ve düşük maliyetli taşıyıcılara bu pazarda önemli bir pazar payına sahip olmasını sağlamıştır.

2019 yılı itibari ile Türk Havacılık Sektöründe uçak trafiği%0.6 artarak 2.030.291'e, taşınan yük miktarı ise %10.9 azalarak 3.436.423 milyon tona ulaşmıştır(SHGM, 2019:48). Ülkemizde 2019 yılı ile uçulan nokta sayısı dış hatlarda 328ve iç hatlarda 56 noktaya ulaşmıştır. Faaliyetine devam etmekte olan şirketlerin bünyesinde toplam 546 adet uçak ve103.763adet koltuk bulunmaktadır. Bu sivil havacılık şirketlerinin toplam cirosu ise 27.06milyar doları aşmaktadır (SHGM, 2019:42). Bununla beraber 11 adet ruhsat sahibi havacılık firması bulunmaktadır. 2019 yılında yerli tarifeli hava taşıma işletmeleri tarafından toplamda 121.833.445 yolcu taşınmıştır. Bu yolcuların%61'ini THY, %25'ini

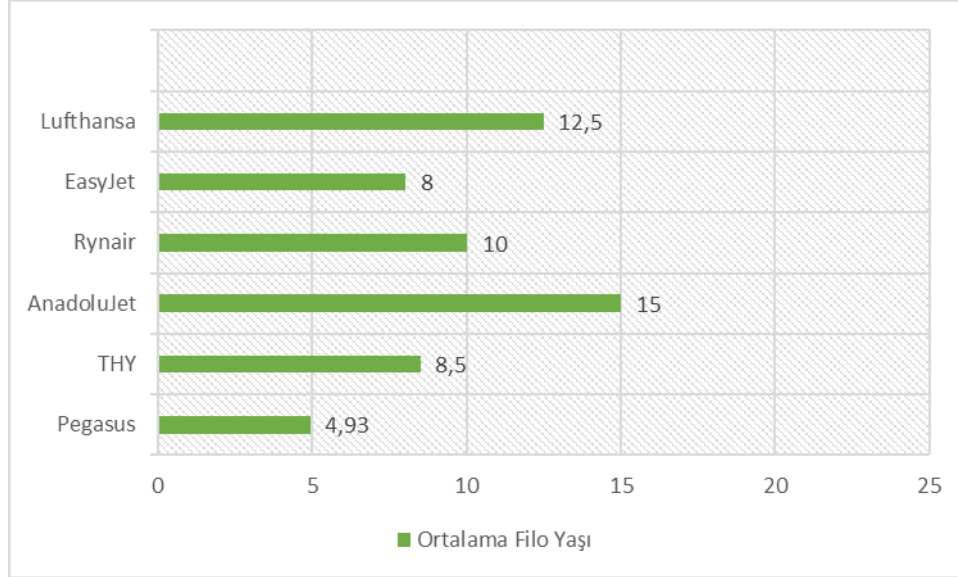
Pegasus, %7'sini Sunexpress, %2'siniAtlasglobal, %2'sini OnurAir, %2'sini Corendon ve %1'ini Freebird taşımıştır (SHGM, 2019:110).

2.1. Türkiye'de Düşük Maliyetli Taşıyıcı ile Tam Hizmet Taşıyıcısı Arasında Rekabet: THY-AnadoluJet ve Pegasus Havayolları

Türkiye'deki düşük maliyetli taşıyıcı işletme modeli tercih eden ve bu modeli tam anlamıyla olmasa da yerine getiren Pegasus Havayolları ve OnurAir'in yanı sıra, Türk Hava Yollarının bünyesinde bir ürün olarak ortaya çıkan AnadoluJet, ağırlıklı olarak etnik tatil taşımacılığı yapan ve charter gibi çalışmasına rağmen low-cost olarak gösterebileceğimiz SunExpress, yine hedef kitlesi tatil taşımacılığı olan ve Türkiye'nin ilk düşük maliyetli havayolu firması Corendon ve bir düşük maliyetli havayolu gibi çalışmasa da düşük fiyatlar sunabilen tam servis taşıyıcısı AtlasGlobal¹¹ düşük maliyetli olarak sayılabilmektedir. Çalışmada sadece Pegasus Havayolları ile THY-AnadoluJet arasındaki rekabet merkeze alınmaktadır. Çünkü bu iki havayolu dışındaki havayolları hakkında bilgi ktlığı analizi zorlaştırmaktadır.

Pegasus Havayolları, 1990 yılında serbestleşme akımıyla kurulmuştur. Önceleri bir charter havayolu modelinde devam eden şirket 2003 yılındaki tam serbestlik ile beraber yönetim ve model değişikliğine gitmiştir. 2005 yılından itibaren tamamen düşük maliyetli taşıyıcı modelini benimseyen Pegasus Havayolları, takip eden yıllar içerisinde artan faaliyetleri sonucu filosuna katmak için yeni uçak siparişleri vermiştir. Pegasus Havayollarının 2008 yılında filosu sadece Boeing 737 tipi uçaklardan oluşmakta iken mevcut durumda farklı tiplerde 94 uçağa sahiptir.2013 yılında yaptığı 100 Airbus A320 ve A321 Neo siparişleri ile bir Airbus müşterisi olmuştur. Pegasus Havayolları yapılan yeni Airbus siparişlerinin hala tamamını teslim almamasına rağmen Grafik 2'de de görüldüğü gibi Türkiye'nin en genç filosuna sahip havayolu şirkettir. Genç filo daha modern ve yenilikçi olacağı için yakıt tasarrufu ve bakım hizmetleri gibi birçok maliyet avantajını da bünyesinde barındırmaktadır.

Grafik 2. Avrupa ve Türkiye'deki Başlıca Havayollarının Ortalama Filo Yaşları (2020)



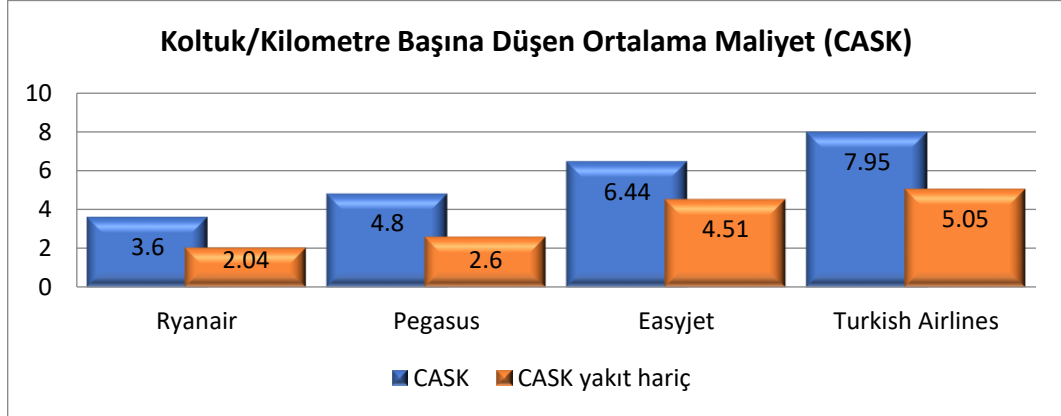
Kaynak: Havayolu şirketlerinin yılsonu raporları incelenerek hazırlanmıştır.

Birçok düşük Maliyetli taşıyıcının aksine Pegasus Havayolları sahip olduğu Pegasus Uçuş Eğitim Merkezi A.Ş. (PUEM) şirketi ile uçuş ekibi eğitim ve bakım organizasyonu ile hem yer hem de kabin personelini kendi eğitmektedir. Bunun yanında hisselerinin yarısına sahip olduğu bilişim şirketi HİTİT ile hem rezervasyon sistemleri ve bağlılık programını hem de bilişim teknolojisi hizmetlerini kendi bünyesinde gerçekleştirebilmektedir. Pegasus Havayolları tipik bir düşük maliyetli taşıyıcıya göre farklılıklar barındırmaktadır. Bu farklılıklar Türkiye sivil havacılık pazarının kendisinden kaynaklanan ve şirketin kendi stratejik avantajı açısından önem arz etmektedir. Pegasus Havayolları kendi sahip

¹¹Atlas Global, 12 Şubat 2020'de iflas başvurusunda bulundu ve bu tarihten sonra faaliyetlerini kalıcı olarak durdurdu.

olduğu rezervasyon programının dışında tam servis taşıyıcılar gibi acenteler aracılığı ile de bilet satışında bulunmaktadır.

Grafik 3. Koltuk/Kilometre Başına Düşen Ortalama Maliyet



Kaynak: Havayolu şirketlerinin yılsonu raporları incelenerek hazırlanmıştır.

Koltuk başına düşen maliyetler (CASK¹²) ele alındığında çok düşük maliyetli taşıyıcı Ryanair'in diğer düşük maliyetli taşıyıcı Pegasus Havayolları ve EasyJet karşısında nasıl bir maliyet avantajına sahip olduğunu görebiliyoruz. Agresif maliyet yönetimi stratejileri sayesinde yaratılan maliyet avantajı Ryanair'in bilet fiyatlarına yansımaktadır. Türk Hava Yolları'nın tam hizmet taşıyıcı olmasından kaynaklanan ek giderlerinin koltuk başı maliyetleri artırması, bu maliyetlerle doğru orantılı olan bilet fiyatlarının da düşük maliyetli havayolları karşısında daha fazla olmasına sebep olmaktadır.

2017 yılı Ekim ayına kadar olan rakamlara bakıldığında; Pegasus Havayolu şirketinin, 10 ayda 23,25 milyon yolcu taşıdığı görülmektedir. Bu da önceki yılın aynı dönemindeki 20,28 milyon yolcuya göre yüzde 14,7 artışa işaret etmektedir. Pegasus'un doluluk oranı ise yüzde 78,3'ten yüzde 84,5'e çıkmıştır. İç hatlarda bu oran yüzde 82,5'ten yüzde 87,1'e çıkarken, dış hatlardaki gelişim daha fazla gerçekleşerek doluluk oranı yüzde 71,6'dan yüzde 80,3'e çıkmıştır. Pegasus'un toplam konma sayısı 140 bin 647'den yüzde 5,7 artışla 148 bin 653'e çıkarken, konma başına misafir sayısı da 144'ten 156'ya yükselmiştir. Koltuk sayısı ise 25,9 milyondan 27,5 milyona ulaşmıştır (Pegasus, 2017: 7).

Pegasus Havayolları'nın Türkiye iç hat pazarındaki en büyük rakibi Türk Hava Yolları Pegasus'un büyüme hızını yavaşlatmak ve Türkiye iç pazarındaki talebe karşılık gelmek üzere kendi uçuş değerlerinden ödün vermeyip 2008 yılında AnadoluJet isimli özerk bir sanal havayolu işletmesi uygulamasını devreye sokmuştur. AnadoluJet başkent Ankara Esenboğa Havalimanını ana üssü olarak kullanarak Pegasus'un sunduğu düşük fiyatlı biletlere yine bir düşük maliyet stratejisi ile yanıt vermeyi amaçlamıştır (Taşçı & Yalçınkaya, 2015).

AnadoluJet çok geçmeden başarısını göstermiştir. Ankara'nın iç hat pazarının merkezinde yer alması, Esenboğa Havalimanının alt yapısı sebebiyle aktarmaların kolaylıkla, kısa sürede ve daha az problemle ve dolayısıyla daha düşük maliyetlerle yapılmasını olanaklı hale getirmektedir (Özsoy, 2010:124). 2016 yılında Türk Hava Yolları iç hatta yaklaşık 27 milyon yolcu taşırken bu yolcuların 11 milyondan fazlası AnadoluJet bünyesinde yapılan uçuşlarla taşınmıştır. 2016 yılsonu itibarıyla filosunda 34 adet B737-800 uçak bulunan AnadoluJet bu uçakların 22 adedini SunExpress'ten wetlease¹³ olarak kiralamış olup, diğer 12 uçağı da Türk Hava Yolları filosundan temin etmiştir. AnadoluJet 2016 yılsonu itibarıyla Esenboğa'dan 17, Sabiha Gökçen'den 12 uçakla operasyonlarını sürdürmüştür. 2015 yılsonunda toplam 45 noktaya uçan AnadoluJet, 2016 yılsonunda Esenboğa merkezli hat sayısını 34'e, Sabiha Gökçen merkezli hat sayısını 24'e ve çapraz hat sayısını 5'e çıkarmıştır (THY, 2016:17).

AnadoluJet'in bu başarısı THY'nin Atatürk Havalimanı'ndaki transit trafiğinin daha rahat gelişmesini sağlarken, iç hatlar pazarındaki müşteri profiline de istek ve ihtiyaçlarına daha doğru bir ürünle cevap verilmesine imkan sağlamıştır (Özsoy, 2010:153). 2017 yılı aralık ayında THY Genel Müdürü Bilal Ekşi, "AnadoluJet, ayrı bir şirket olarak konumlandırılırsa Ankara'yı da hub olarak kullanabilir. Şu anda AnadoluJet uluslararası seferlerini Ankara'dan kolaylıkla yapabiliyor. Bu yıl, THY de Avrupa'ya Ankara'dan dört adet yeni rota ekleyerek talebin nasıl gerçekleştiğini izliyor."

¹² CASK- Costper Available Seat Kilometre Arz edilen her bir koltuğun bir kilometrede yarattığı gideri ifade eder.

¹³ Uçağı mürettebatı ve tedarikleriyle birlikte kiralanma biçimi

açıklamasında bulunmuştur (kokpit, 2017). AnadoluJet'in THY ile bağımlı koparması agresif bir maliyet stratejisi ile kendi kaynaklarını finanse etmesi ve tam hizmet taşıyıcının yüklediği maliyetlerden kurtulması anlamına gelecektir. Maliyet yüklerinden kurtulacak AnadoluJet, iç hat pazarında ve yeni açılacak dış hatlarda Pegasus ile daha güçlü bir rekabetin içine girebilecektir. Nitekim AnadoluJet'in başarılı grafiği 2017 yılında da devam etmiştir. Ekim ayında Türk Hava Yolları tarafından yayınlanan faaliyet raporuna göre; yolcu sayısı %12 artış göstermiş ve doluluk oranı %82,5'e ulaşmıştır(THY, 2017:17).

2008 yılında iç hat uçuşlarının yanında sadece Almanya'ya dış hat uçuşları yaparken sahibi olduğu İzAir dışında hiçbir ikili anlaşması ve kod paylaşımı bulunmayan Pegasus Havayolları ilerleyen yıllarda resim 1'de de görüldüğü gibi Avrupa, Kuzey Afrika, Orta Doğu ve Orta Asya ülkelerinde dış hat uçuşlarını artırmıştır. Pegasus Havayolları, söz konusu ülkelerdeki hava yolları ile ya kod paylaşımı yaparak ya da ortak bir havayolu şirketi kurarak dış hat uçuşlarını artırmıştır.2017 yılına gelindiğinde Türk Hava Yolları'nın Pegasus ile rekabet etmesi için ortaya çıkardığı AnadoluJet ürününün uygulamalar anlamında paralellik gösterdiği görülmektedir. Kendi bünyesindeki uygulama tekniklerini daha tam hizmet taşıyıcı modeline yoğunlaşarak gerçekleştirirken, yarattığı ürün Pegasus'un düşük maliyetli taşıyıcı modelinin izlerini takip etmektedir.

Resim 1. Pegasus Havayolları'nın Uçuş Ağı



Kaynak: <https://www.flypgs.com/faydali-bilgiler/ucusun-icin-bilgiler/ucus-noktalari>

2.2. Türkiye'de Havayolu Taşımacılığında Yeni Bir İşletme Model: Hibrit Model

2005 yılında tarifeli uçuşlarla iç hat pazarına giren Pegasus Havayolları iş modelini düşük maliyetli havayolu olarak tarif etmiş ve halen bu tarifi korumaktadır. Fakat bazı çalışmalar Pegasus Havayollarının düşük maliyetli işletme modeline uymadığını daha çok hibrit bir taşıyıcı olduğunu vurgulanmaktadır(Ştimac, Vince, & Vidović), Pegasus Havayollarının, kod paylaşımı yaparak geniş bir coğrafi alanda uçuş ağı geliştirmesi, bir sadakat programına sahip olması, internet satış kanalı dışında GDS ağını kullanması gibi durumlar nedeni ile hibrit havayolu olduğu belirtilmektedir (Ştimac, Vince,

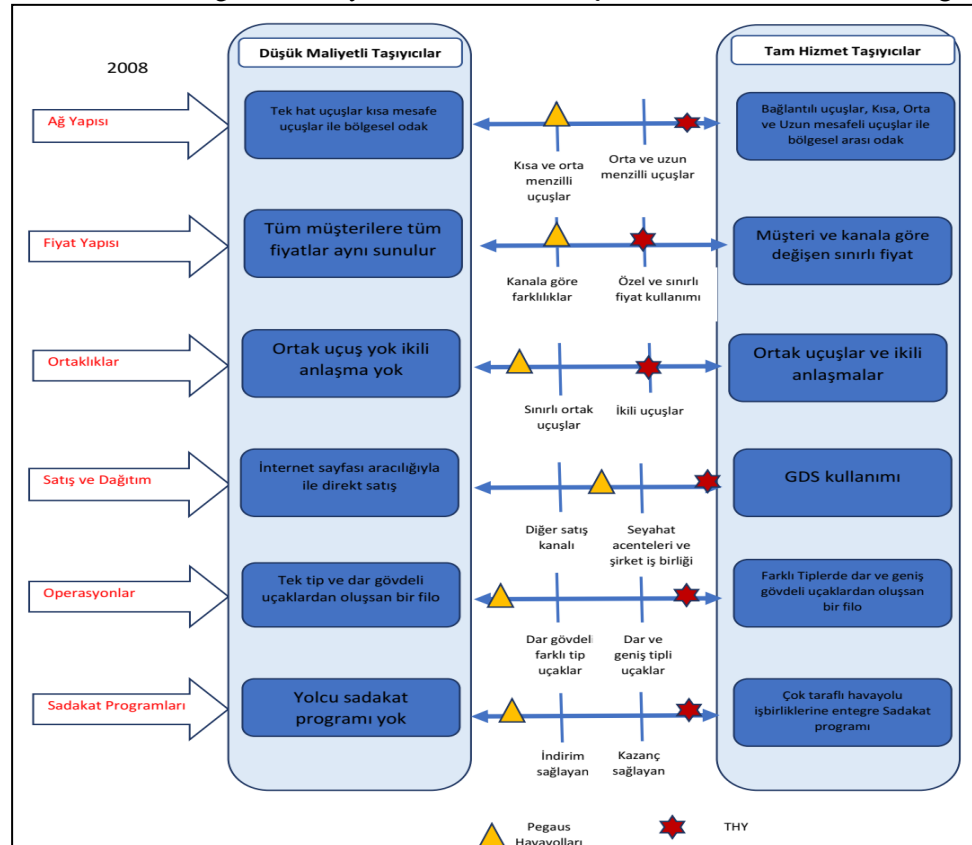
& Vidović, 2012). Bunun yanında tek tip yolcu için değil geniş bir yolcu yelpazesine hitap eden ürünler sunması nedeniyle de hibrit bir havayolu karakterine sahip olduğu dile getirilmektedir (Rozenberg & Diğerleri, 2019).

Tablo 5' görüldüğü gibi 2008 yılı Pegasus Havayolları ve THY esas alınarak sektördeki havayolu işletme modelleri karakteristiği incelendiğinde Pegasus Havayolları tam bir düşük maliyetli havayolu, THY'de bir tam hizmet taşıyıcısı karakteristiğini göstermektedir. THY hem tarihi geçmiş hem geniş ölçek ekonomisi nedeniyle havayolu pazarında hâkim konumda iken, Pegasus Havayollarının düşük maliyet stratejisi karşısında özellikle iç hat pazarında THY'nin pazar payı erimeye başlamıştır. Pegasus'un 2005 yılında %1 olan payı 2014 yılında %28'e yükselmiştir. THY bu eriyen pazar payına önlem olarak AnadoluJet'i kurmuştur (Taşçı & Yalçınkaya, 2015). Taşçı ve Yalçınkaya, THY'nin bu stratejisini 'bağlı havayolu modeli' olarak değerlendirmektedir. Fakat söz konusu çalışma ele alınan her bir bağlı hava yoluna bakıldığında kendilerine ait IATA ve ICAO kodlarının olduğu, aksine AnadoluJet'in kendine ait bir kodu olmadığı görülmektedir. Bununla beraber AnadoluJet'e ait finansal bilgiler THY'na ait faaliyet raporlarında ve bilançolarında yer almaktadır. AnadoluJet başlı başına bir işletme modeli olarak değil daha çok bir ürün farklılaştırması olarak değerlendirilebilmektedir. Bu nedenle THY'nin, 2008 yılında AnadoluJet'i kurmasıyla işletme modelinde örtük olarak değişikliğe gittiği ve hibrit bir model benimsediği söylenebilir.

2019 yılında Pegasus Havayolları iç hatlardaki pazar payı %29.8 THY'nin ise %60.6'dır (DHMI, 2019:130). Bu oranlar THY ile Pegasus Havayolları arasında bir rekabetin olduğunu göstermektedir. Bu rekabet, karşılıklı olarak her havayolunun işletme modellerinin dönüşmesine neden olmaktadır. 2008 yılında ağ yapısı, ortaklıklar, satış ve dağıtım, operasyonlar ve sadakat programları gibi alanlar ele alındığında işletme modeli açısından keskin şekilde ayrıldığı görülmektedir. Fakat Tablo 6'da da görüldüğü gibi aralarındaki rekabet, işletme modellerinin birbirine yakınsamasını sağlamaktadır.

2008 yılında Pegasus Havayolları tek tip uçakla operasyonlarını gerçekleştiren 2020 yılında farklı tipte dar ve orta gövdeli uçaklarla operasyonlarını gerçekleştirmektedir. 2008 yılında THY farklı tiplerde uçak filosu ile operasyonlarını gerçekleştirirken AnadoluJet aracılığıyla ülke içi kısa mesafeli uçuşlarda tek tip dar gövdeli uçaklar kullanmaktadır. Kullanılan uçak tiplerine bakıldığında THY ve Pegasus havayollarının işletme modellerinin birbirine yakınsadığı söylenebilir.

Tablo 5. 2008 Pegasus Havayolları'nın ve THY İşletme Modelleri Karakteristiği

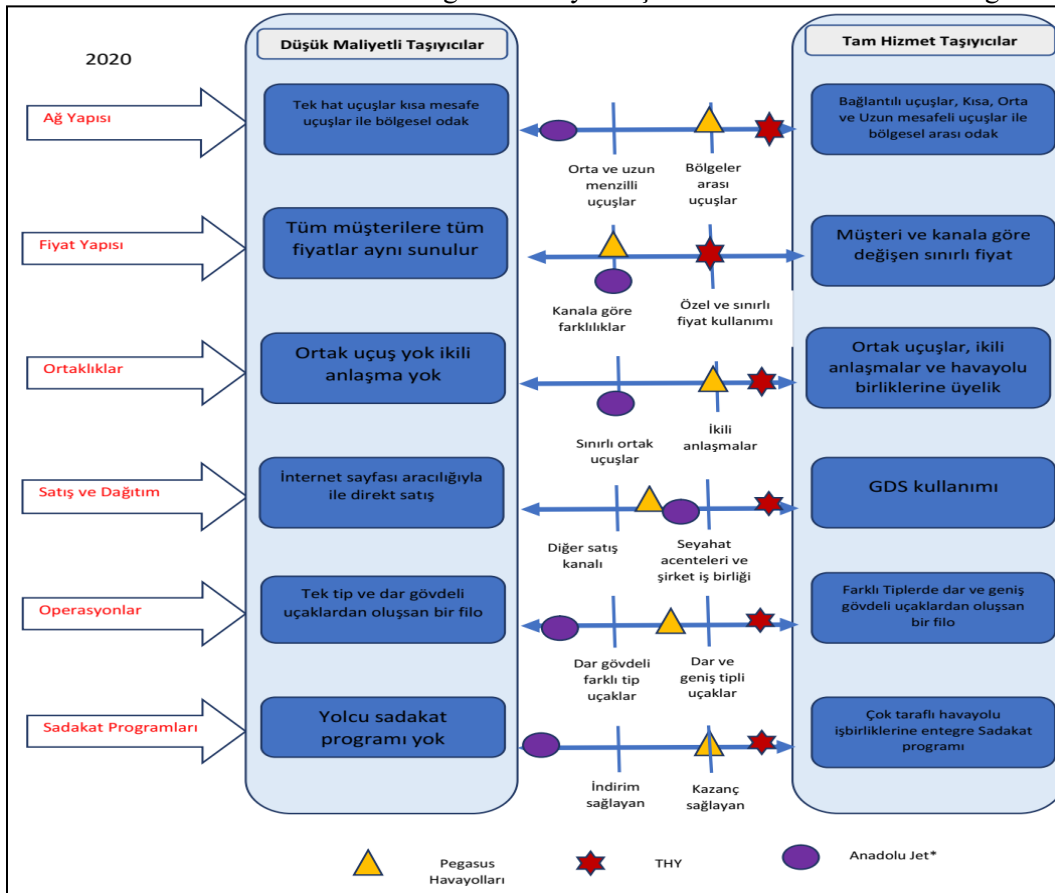


Kaynak: Sabre. (2017). *The Evolution Of The Airline Business Model*. 28 11, 2021 tarihinde sabreairlinesolutions'deki kaynaktan yararlanılarak hazırlanmıştır

Pegasus Havayolları'nın bir sadakat programı mevcut değilken THY'nin müşterilerine kazanç sağladığı Miles/Smiles sadakat programı mevcuttu. Pegasus Havayolları da 2013'te bir sadakat programı oluşturarak sınırlı da olsa müşterilerine uçuşlarda kazanç elde etme imkânı sunmaya başlamıştır. Bunun yanında 2008 yılında Pegasus Havayolları'nın ikili anlaşmaları ve Kod paylaşımı söz konusu değilken THY hem ikili anlaşmaları hem de 2008 yılında Star Alliance'ye üye olarak uçuş ağını genişletmiştir. Daha sonra Resim1'de de görüldüğü gibi ikili anlaşmalar ve kod paylaşımları yaparak Pegasus Havayolları da uçuş ağına coğrafi açıdan genişletmiştir.

Uçuş esnasındaki ikram hizmetleri hususunda hem Pegasus hem de AnadoluJet sunulan her bir hizmet için fiyatlandırma yapmaktadır. THY yurt içi ve yurt dışı uçuşlarda mesafesi geniş koltuklar için ek fiyatlandırma yapmaktadır. THY dış hat uçuşlarında ek olarak 19 ile 79 dolar, iç hat seferi yapan AnadoluJet uçaklarındaki koltuklar için ise 15 ila 29 TL ek fiyat konulmaktadır.

Tablo 6: 2020 THY-AnadoluJetvePegasusHavayolu İşletme Modelleri Karakteristiği



Kaynak: Sabre. (2017). *The Evolution Of The Airline Business Model*. 28 11, 2021 tarihinde sabreairlinesolutions'deki kaynaktan yararlanılarak hazırlanmıştır.

SONUÇ

ABD'de başlayan havacılık sektörünün deregülasyonu yani sektöre firma giriş çıkışlarının serbestliği 1970'li yılların ortalarında başlamıştır. Türkiye'de ise her ne kadar 1983 yılında bir yasal düzenleme yapılmış olsa da tarifeli iç hat uçuşlar için sektöre firma girişleri, 2003 yılında başladı. Pegasus Havayolları, iç hat pazarına düşük maliyetli havayolu olarak dahil olmuştur. Daha sonra başka firmaların girişi ile sektörde rekabet ortamı kızışmıştır. Bu rekabet ortamı, tam hizmet taşıyıcısı THY ile düşük maliyetli işletme modelini benimseyen Pegasus Havayolları'nın işletme modellerinin birbirine yakınsamasını sağlamıştır.

Bu çalışmada Türkiye'deki havayolu taşımacılığındaki işletme modelleri incelenmiştir. Hava yolu ağ yapısı, ortak uçuşlar, filo yapısı ve tipleri, sadakat programları, biletleme ve rezervasyon

sistemleri ve uçuş esnasındaki sunulan hizmetler gibi alanlarda havayolu firmalarının uygulamaları ele alınmıştır. 2008 yılında söz edilen bu alanlar dikkate alındığında işletme modelleri kesin olarak ayrılmıştır. THY tam hizmet taşıyıcısı, Pegasus Havayolları ise düşük maliyetli havayolu modelini benimsemiştir. 2008'ten itibaren yıllarda özellikle AnadoluJet'in faaliyete geçmesiyle ve Pegasus Havayolları, THY ile dış hatlarda rekabete girişmesi ile benimsenen işletme modelinde muğlaklık ortaya çıkmıştır. Pegasus Havayolları iç hat pazar payını 2020'lerde %30'lara çıkarması ile THY, düşük maliyetli işletme modelinin uygulamalarına başvurarak hibrit bir modele benimsemeye başladığı görülmektedir. Fakat THY'nin ölçek büyüklüğü ve tarihsel konumu nedeniyle Pegasus Havayolları düşük maliyetli işletme modelinin sınırlarına dayanmaktadır. Bu nedenle Pegasus Havayolları sektördeki konumunu güçlendirmek ve büyümeyi sürdürmek için tam hizmet taşıyıcısı modelinin uygulamalarına başvurarak hibrit bir modele doğru yönelmektedir.

KAYNAKÇA

- Avram, B. (2017). The Hybrid Airline Model. Generating Quality For Passengers. *Expert Journal of Business and Management*, 5(2), 149-154
- British Airways. (2021). *British Airways*. 11 12, 2021 tarihinde Baggage Allowances: <https://www.britishairways.com/en-us/information/baggage-essentials/checked-baggage-allowances> adresinden alındı
- Chowdhury, E. (2007). *Low Cost Carriers:How Are They Changing Market Dynamics of the U.S. Airline Industry*. Ottawa: Department of Economics.
- Corbo, L. (2017). In Search Of Business Model Configurations That Work: Lessons From The Hybridization of Air Berlin and JetBlue. *Journal of Air Transport Management*, 64, 139-150.
- de Wit, J., & Zuidberg, J. (2012). The Growth Limits of The Low Cost Carrier Model. *Journal of Air Transport Management*, 21, 17-23.
- Dennis, N. (2007). End of The Free Lunch? The Responses of Traditional European Airlines to The Low-Cost Carrier Threat. *Journal of Air Transport Management*, 5 (13), 311-321.
- DHMİ. (2019). *2019 Yılı Faaliyet Raporu*. Ankara: DHMİ.
- Doganis, R. (2006). *The Airline Business*. London: Routledge.
- Esky. (2021). *Online check-in*. 09 10, 2021 tarihinde Esky: <https://www.esky.com.tr/ryanair/online-check-in> adresinden alındı
- European Commission . (2009). *Annual Analyses of The European Air Transport Market Annual Report 2008*. Brussels: German Aerospace Center.
- Holloway, S. (2008). *Straight and Level: Practical Airline Economics*. London: Routledge.
- Hürriyet. (2018, Aralık 19). *Hürriyet*. Kasım 15, 2021 tarihinde Havayolları yakıtı 'hedge' ediyor: <https://www.hurriyet.com.tr/yazarlar/ugur-cebeci/havayollari-yakiti-hedge-ediyor-41056435> adresinden alındı
- IATA. (2021, Kasım 12). *IATA*. 11 10, 2021 tarihinde Low Cost Carriers and IATA: <https://www.iata.org/en/youandiata/low-cost-carriers/#tab-3> adresinden alındı
- KLM. (2021, Kasım 13). *KLM*. 11 01, 2021 tarihinde Ekstra veya büyük boy bagaj: <https://www.klm.com.tr/tr/information/baggage/extra-oversized-overweight-baggage> adresinden alındı
- Klophaus, R., Conrady, R., & Fichert, F. (2012). Low Cost Carriers Going Hybrid: Evidence From Europe. *Journal of Air Transport Management*, 23 (August), 54-58.
- Kokpit. (2017). *Anadolujet AyriBirŞirket Oluyor*. 12 15, 2017 tarihinde kokpit.aero: <http://www.kokpit.aero/anadolujet-ayri-bir-sirket-oluyor> adresinden alındı
- Lohmann, G., & Koo, T. T. (2013). The Airline Business Model Spectrum. *Journal of Air Transport Management*, 31, 7-9.
- Mason, D. K. (2008). The Challenge of the Low-cost Airlines. *Air Transport Management Seminar*, (s. 26). Lisbon.
- McCartney, S. (2012, 7 6). How Airlines Spend Your Airfare. *The Wall Street Journal* .
- Miles, S. J., & Mangold., W. G. (2005). Positioning Southwest Airlines Through Employee Branding. *Business horizons*, 48 (6), 535-545.
- Morrell, P., & Swan, W. (2006). Airline Jet Fuel Hedging: Theory And Practice. *Transport Reviews*, 26(6), 713-730.
- Nergiz, A. (2010). *Havayolu Sektörü Ortalama kar Marjı*. 06 05, 2018 tarihinde havayolu101: <https://www.havayolu101.com> adresinden alındı
- Nergiz, A. (2013). Network Taşıyıcılar ile Düşük Maliyetliler Arasındaki Fark Kapanıyor mu? *Havayolu101.com* .
- Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2010). *Business Model Generation: A Handbook For Visionaries, Game Changers, and Challengers*. New Jersey: John Wiley & Sons.
- Özsoy, G. (2010). *Türk Havayolu İşletmelerinin 2003 İç Hat Serbestleşmesine Verdikleri Stratejik Tepkiler*. Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi).
- Pearson, J., & Rico, M. (2014). Airlines-within-airlines: A Business Model Moving East. *Journal of Air Transport Management*, 38, 21-26.

- Pegasus. (2017). *01.01.2017 – 30.09.2017 Dönemi Yönetim Kurulu Ara Dönem Faaliyet Raporu*. Pegasus Havayolları.
- Rozenberg, R., & Diğerleri. (2019). Impact of State's Political Stability On Company's Economy— Case Study of Pegasus Airlines. *American Journal of Fundamental*, 13 (2), 5-13.
- Sabre. (2017). *The Evolution Of The Airline Business Model*. 28 11, 2021 tarihinde sabreairlinesolutions: sabreairlinesolutions adresinden alındı
- SHGM. (2019). *SHGM 2019 Faaliyet Raporu*. Ankara: SHGM.
- Štimac, I., Vince, D., & Vidović, . A. (2012). Effect Of Economic Crisis On The Changes Of Low-Cost Carriers Business Models. *In 15th International Conference on Transport Science ICTS 2012* (s. 6). Maritime: Transport and Logistics, Conference Proceedings.
- Stoenescu, C. (2017). “Hybrid” Airlines – Generating Value Between Low-Cost And Traditional. *Proceedings of the 11th International Conference on Business Excellence*, .
- Şengür, F. K. (2015). Havayolu Yolcu Taşımacılığında Deregülasyon ve Büyüme. *Uted Dergi* , s. 20-21.
- Taşçı, D., & Yalçınkaya, A. (2015). Havayolu Sektöründe Yeni Bir İş Modeli: Bağlı Düşük Maliyetli Havayolu (Airline Within Airline) Modeli Ve Anadolujet Örneği Bağlamında Bir Karşılaştırma. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi* , 177-204.
- THY. (2016). *1 Ocak – 31 Aralık 2016 Dönemine İlişkin Yönetim Kurulu Faaliyet Raporu*. THY.
- THY. (2017). *1 Ocak – 30 Eylül 2017 Dönemine İlişkin Yönetim Kurulu Faaliyet Raporu*. THY.
- Tomová, A., & Ramajová, L. (2014). Frequent Flyer Programs and Low-Cost Airlines: Ongoing Hybridization?, *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 110, 787-795.
- Vassilkova, A. (2013). The 3 Types of Low-cost Airlines. *AdventureFlair* .
- Vidović, A., Štimac, I., & Vince, D. (2013). Development Of Business Models Of Low-Cost Airlines, *International Journal for Traffic & Transport Engineering*, 3(1), 68-81
- Williams, G. (2001). Will Europe's charter carriers be replaced by “no-frills” scheduled airlines? *Journal of Air Transport Management*, 7 (5), 277-286.
- Yüksek, G. (2013). Bilgi Teknolojilerinin Gelişimi, Seyahat İşletmeleri ve Küresel Dağıtım Sistemi Örneği. *Journal of Internet Applications & Management/İnternet Uygulamaları ve Yönetimi Dergisi*, 4 (1), 53-68.

**JAPONYA'DA KAMU BORCU VE EKONOMİK BÜYÜME
ARASINDAKİ NEDENSELLİK İLİŞKİSİ**
*Casuality Relationship between Government Debt
and Economic Growth in Japan (1980-2020)*

**ARAŞTIRMA MAKALESİ
/RESEARCH ARTICLE**

Geliş Tarihi/Received:
23.11.2021
Kabul Tarihi/Accepted:
28.01.2022

Osman Bahadır SİNAN
Dr.,
Sermaye Piyasası Kurulu
Başuzman,
İstanbul
bsinan@spk.gov.tr
0000-0002-6588-7963

Özet

Japonya dünyanın en gelişmiş ülkelerinden biri olup 1990'lı yıllardan itibaren ekonomik büyüme problemi yaşamaktadır. 2020 yılı sonu itibariyle dünyanın en yüksek kamu borcuna sahip Japonya da 1980-2020 dönemine ilişkin olarak; kamu borcu ekonomik büyüme arasındaki ilişki ARDL testi ve Granger testi aracılığıyla araştırılmıştır. Öncelikle, çalışmada durağanlığın belirlenmesi için ADF, PP, KPSS birim kök testleri yapılmıştır. Birim kök testi sonuçlarına göre tüm verilerin düzeyde ve birinci farklarında durağan oldukları görülmüştür. Daha sonra seriler arasında uzun dönemli bir ilişkinin varlığı eş-bütünleşme testi ile incelenmiştir. Seriler arasında uzun dönemli bir ilişki bulunmuştur. Ampirik bulgular sonucunda; Japonya'da kamu borcu ve ekonomik büyüme arasında negatif bir ilişki olduğu sonucuna varılmıştır. Yapılan Granger nedensellik testi sonuçlarına göre de kamu borcu ve ekonomik büyüme arasında çift yönlü nedensellik ilişkisi olduğu saptanmıştır

Anahtar Kelimeler: Kamu Borcu, Ekonomik Büyüme, Nedensellik İlişkisi

Abstract

Japan is one of the most developed countries in the world and has been experiencing economic growth problems since the 1990s. In this study; The relationship between public debt and economic growth over the period 1980-2020 has been investigated through ARDL test and Granger test. In Japan which has the highest public debt in the world as the end of the 2020 Firstly, ADF PP, KPSS unit root tests were used to determine stationarity of the series. According to the result of the tests All of the variables that we have used in this study do not have the same degree of stability Then while the existence of a long-term relationship between the series was examined by the co-integration test, and The long-term relationship between the series was found. As a result of empirical findings; It has been concluded that there is a negative relationship between public debt and economic growth in Japan. According to the results of the Granger causality test, it has been determined that there is a bidirectional causality relationship between public debt and economic growth.

Keywords: Government Debt, Economic Growth, Causality

GİRİŞ

Bu çalışmanın amacı 2020 sonu itibariyle dünyanın en yüksek kamu borcuna sahip olan ülkesi Japonya'da 1980-2020 dönemine ilişkin olarak; kamu borcu ekonomik büyüme arasındaki etkileşimi ekonometrik model ve test yardımıyla (ARDL modeli, Granger testi) araştırmaktır. İlk olarak Japonya'da kamu borcunun artışı ve kamu borcu ile ekonomik büyüme arasındaki etkileşimi konusunda bilgi verilmektedir. İlerleyen bölümde literatürde yapılan çalışmalara yer verilecektir. Daha sonraki bölümde ise sayısal analiz yapılacak olup, dördüncü bölüm de sonuç ve öneriler yer almaktadır. Çalışma araştırma ve yayın etiğine uygun olarak yapılmıştır.

Alman iktisatçı Adolph Wagner, ekonomide kendi adını taşıyan Wagner Yasasını literatüre kazandırmıştır. Buna göre, ekonomik büyümedeki artış kamu harcamalarındaki artıştan kaynaklanmaktadır. Yani, ekonomik büyümeden kamu harcamasına doğru nedensellik ilişkisi söz konusudur. Bu ilişkinin uzun dönemde ortaya çıkması söz konusudur. Keynes'e göre de, ekonomik büyümeyi sağlamanın yolu kısa vadede kamu harcamalarının artırılmasıdır. Kamu harcamaları Keynes ve Keynesyen iktisatçılara göre ekonomik büyümeyi artırmak ve kısa dönemli dalgalanmaları engellemek için kullanılabilir politik bir araçtır (Arısoy, 2005). Keynes'e göre özellikle durgunluk dönemlerinde bu tür politikalara başvurulması gerekmektedir. 1929 Krizi ve krizden çıkışta Keynesyen politikaların benimsenmesi etkili olmuştur.

Kamu yatırımlarının özel sektör ile ikame edecek duruma geldiğinde, yapılan bu kamu yatırımları aynı sektörde yatırım yapan özel sektör yatırımlarında dışlama (crowding-out) etkisi oluşturabilmektedir. Bu durum özel sektörün daralması kamunun ise genişlemesi sonucunu doğurmaktadır. Japonya gibi gelişmiş ülkelerde devlet daha çok düzenleyici rol oynamakla beraber ülkenin kendi iç dengelerinden kaynaklanan problemler nedeniyle düşük büyümeyi arttırmak için ekonomiye müdahale etmek gerekebilir. Bu durumlarda kamu harcamalarında artış büyümenin artışı sağlar. 2019 yılı sonunda Çin'de ortaya çıkan ve dünya geneline yayılan krizde de genel olarak ülkelerin benzer politikalar uyguladıkları görülmüştür.

Japonya'da büyümeyi etkileyen para politikası gibi yöntemler geçmişte sıklıkla denenmiş ancak çok etkili olamamıştır. Kamu harcamalarına dayalı maliye politikaları son dönemlerde önem kazanmıştır. Özellikle konu Türkiye ekonomisi için çalışılmakla beraber dünyanın en yüksek kamu borcu ve dünyanın en büyük dördüncü ekonomisi olan farklı sanayi ve sosya kültür yapıya sahip Japonya'ya yönelik Türkiye'de bir çalışma bulunmamaktadır.

1. Japonya'da Kamu Borcu Artışı, Kamu Borcu Ekonomik Büyüme İlişkisi

2020 yılı sonu itibariyle gayri safi yurt içi hasılasının (GSİYH) %230'undan fazlasını oluşturan bir kamu borcu düzeyine sahip olan Japonya¹, dünyanın en yüksek kamu borcuna sahip ülkesidir. Tahvil getirilerinin negatif bölgede olması nedeniyle Japonya hükümetine borçlanması için para ödenmektedir. 2020 yılı sonu itibariyle gelişmiş ülkelerin kamu borçlarına ilişkin tablo aşağıdaki gibidir. Tablodaki bilgilere göre Japonya'nın kamu borcu diğer gelişmiş ülkelerin çok daha üzerindedir.

Tablo 1: Gelişmiş Ülkeler Kamu Borçları

ÜLKE	KAMUBORCU/GSMH(%)
ABD	133,92
JAPONYA	236
NORVEÇ	46
KANADA	117,8
İNGİLTERE	94,9
FRANSA	115,7
ALMANYA	69,8
İTALYA	155,8
İSPANYA	120,0

Kaynak: Trading Economics,(<https://tradingeconomics.com>)

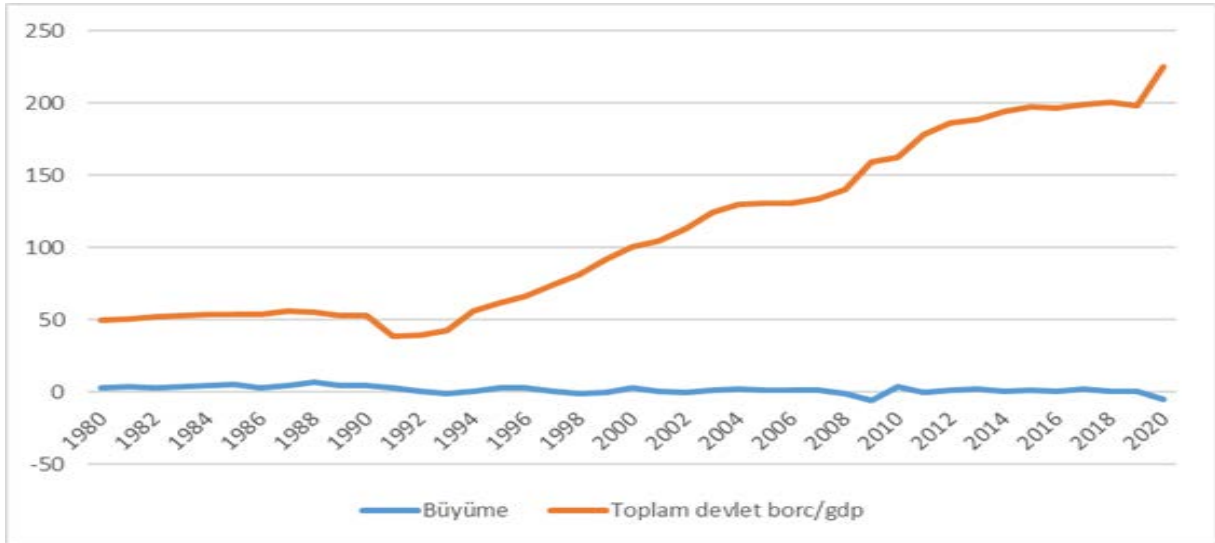
¹ 940 milyar ABD Doları

Japonya'da uygulanmakta olan negatif faiz politikası ile hükümetler, borçlanmayı, harcamayı ve yatırımı teşvik etmektedir. Ayrıca kamu borcu çok yüksek olduğundan ve hükümetler ciddi borç altındayken, düşük faiz oranları faiz ödemelerini karşılamalarını kolaylaştırmaktadır. Ancak Japonya'da düşük faizli politikaları ve yüksek ulusal kamu borcuyla büyümenin sağlanamadığı görülmüştür. Japonya Merkez Bankası (BOJ), Yeni ekonomik Politikayı (NIRP)'yi açıkladığında, Japon hükümetinin borç oranı gayri safi yurtiçi hasılasının (GSYİH) %200'ünün oldukça üzerinde olduğu görülmektedir. Japonya'nın borç sıkıntısı, Japon emlak ve borsa balonlarının patlaması ve keskin bir durgunluğa neden olmasıyla 1990'ların başında başladığı görülmektedir. Sonraki on yıl içinde, BOJ faiz oranlarını %6'dan %0,25'e kadar düşürmüş ve ayrıca Japon hükümeti dokuz ayrı mali teşvik paketi denemiştir. BOJ, ilk nicel genişlemesini 1997'de gerçekleştirirken, 2001 ile 2004 arasında bir başkaca ve 2013'te daha büyük nicel ve nitel parasal genişlemeyi (QQE) uygulamıştır. Bu çabalara rağmen, Japonya son 25 yılda neredeyse hiç ekonomik büyüme göstermemiştir (Krugman,2019:3).

Aşağıdaki grafikte, 1980-2020 arası dönemde toplam devlet borcu/GSMH ile büyüme oranı arasındaki ilişki görülmektedir. 1990'ların başına kadar aynı yönlü bir trend olmasına rağmen 1990'lardan itibaren borç oranlarında devasa artışların olduğu görülmektedir. Bunun nedeni 1990'ların başından beri Japonya'da resesyona yaşanmasıdır. 1990'ların ilk yıllarında, hisse senedi ve arazi piyasalarındaki baş döndürücü zirve yaşanmıştır. Bu durum spekülâtorlerin ve emlak geliştiricilerinin geri ödeyemediği trilyonlarca yen tutarında krediler doğurmuştur. Bununla birlikte, kötü kredileri engellemek yerine, Japon şirket ve bankacıları, varlıkların ve borçların hala iyi olduğunu iddia etme politikasını seçmişlerdir (Harding, vd., 2020:12).

Grafikte yer alan bilgilere göre 1994 yılından itibaren kamu harcamalarında ciddi miktarlarda artışlar yapıldığı görülmektedir. Buna karşın büyüme oranlarının stabil olduğu ciddi miktarda artış ya da azalış sergilemediği, daha çok sıfırın biraz üzerinde seyrettiği, görülmektedir. Ancak Japon ekonomisinin 1997 yılında resesyona girmesi nedeniyle kamu harcamalarının arttırılmadığı durumda negatif büyümenin ciddi miktarda artmasının önlenmediği değerlendirilmektedir.

Şekil 1: Büyüme ve Kamu Borcu İlişkisi



Ayrıca 1997 yılında bölge ülkelerinde yaşanan Asya krizi ve 2008 dünya krizi sonucunda Japonya ekonomisi girdiği resesyondan çıkamamıştır. Özellikle ekonominin yarından fazlasının iç talebe dayalı olması, iç tüketiminin önemini arttırmaktadır. Dışa dayalı ihracatın yurt dışı talebe bağlı olması da dış talebin iç tüketimdeki sınırlamayı telafi etmesini engellemektedir. Ancak her ikisinin de kötü olduğu durumlarda kaçınılmaz olarak resesyona mümkün olmaktadır. Talep yaratılması için devlet politikalarının önceden belirlenmesi ve uygulanması da gerekmektedir (Fkuda,2017:22).

2020 yılı için, kamu borcunun GSYİH'nın %230'nun üzerinde olması beklenmektedir. Mali açık, hâlihazırda zayıf talep koşulları ve yüksek ihtiyati tasarruflarla tutarlı olarak, Hane halkı ve şirketler kesimlerinin net kredilerindeki artışlarla karşılanacaktır. Bununla birlikte, öngörülebilir geleceğin ötesinde, GSYİH'nın bir payı olarak hane halkı tasarrufları, nüfusun yaşlanması nedeniyle

azalmaya devam edecek olup bunun bir sonucu olarak da yaşlılık bağımlılık oranının, çalışan nüfusun 2020'de %56,9'undan 2050'de %88,4'e yükselmesi beklenmektedir. Bu çerçevede bütçe açıkları daha büyük olacak, çalışma çağındaki insanların sayısı da azalacaktır. Sonuç olarak, şirketler sektörünün daha fazla tasarruf etmesi (büyüme üzerinde olumsuz bir etki ile) ve / veya Japonya'nın cari açıklar vererek yabancı sektörden borç almaya başlaması gerekecek, böylelikle ülke uluslararası yatırımcı duyarlılığındaki değişikliklere maruz kalacaktır (Johnston,2019:23).

Japon hükümeti, yüksek tutarlara ulaşan kamu borcunu düşürmek için artan baskılarla karşı karşıyadır. Bunu yapmanın bir yolu, vergileri arttırarak devlet borcunu azaltmaktır. Ancak gelirler örneğin, tüketim vergisini arttırarak veya devlet harcamalarını azaltarak (örneğin, kamu emeklilik sisteminde ve diğer sosyal güvenlik sistemlerinde reform yaparak) güvenlik ağırları artabilir. Ancak bazı yapısal nedenler ekonomik büyümeyi olumsuz etkilemektedir. Japon tüketiciler hala gelirlerinin alışılmadık derecede düşük bir bölümünü tüketmekte, bu da, ekonominin yeterli talebi yaratması için şirketlerin yüksek bir yatırım oranını sürdürmeye ikna edilmesine yol açmaktadır. Bankacılık sisteminin sorunları kredi akışını kısıtladığı için şirketlerin yatırım yapmaları olumsuz etkilenmektedir. Faiz oranlarının çok düşük olması ve sorunlu kredilerin geçmişten beri gelmesi, Japonya Merkez Bankası'nın politikalarını sınırlandırmaktadır (Harding, v.d., 2020:45).

126 milyon nüfusa sahip Japon ekonomisinde harcamama eğilimi yüksektir. COVID krizi de bu durumu, tüm dünya da olduğu gibi etkilemiştir. Harcanmayan paralar halk tarafından tasarruf edilmekte bu durum da talebi çok olumsuz etkilemektedir. Bu eğilim, fiyatların düşmesine ve sonunda ekonomik durgunluğa yol açmaktadır. Japon Milli Hasılasının yarısından fazlasının iç tüketim kanalıyla gerçekleştiği düşünüldüğünde, tüketimdeki azalmanın büyüme üzerindeki etkisi daha iyi anlaşılabilir. Ayrıca, Japonya'da nüfus diğer ülkelerle kıyaslandığında daha yaşlıdır ve bu durum artarak devam edecektir. Düşük doğum oranları da bu durumu tetiklemektedir. Yaşlanan nüfusun para harcama isteksizliği ekonomik büyümeyi olumsuz etkilemektedir. Bu hususlar Japonya ekonomisindeki yapısal sorunları oluşturmaktadır. Gelecekte Japonya da potansiyel büyümeyi, örneğin işgücü piyasasını ve diğer yapısal gelişmeleri hızlandırarak artan olumsuzlukları dengelemek için reformlar (daha aktif göç politikaları dahil) yapılması da gündemde olacaktır (Han,2019:4).

Para politikası talebi artırmanın bir yoludur. Japonya Merkez Bankası (BOJ) daha fazla para basarsa ve insanlar bu paraları harcamadan biriktirirlerse bu durumun büyüme üzerinde olumlu bir etkisi olmayacaktır. Ancak insanlar harcarsa ve bu harcama ekonominin üretim kapasitesini aşarsa enflasyonisttir. Para politikası talebi artırmanın bir yolu olarak etkisiz değildir, ancak enflasyona yol açabilir (Krugman,2019:3).

2. Literatür İncelemesi

Literatürde kamu borcu ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin tespitine yönelik uluslararası düzeyde çok sayıda çalışma bulunmaktadır. 2014 yılından itibaren yapılan ve çoğunlukla Japonya'yı kapsayan çalışmaların başlıcaları aşağıdaki gibidir.

Lof& Malinen (2014) 20 gelişmiş ülke verilerini kullanarak, devlet borcu ve ekonomik büyüme ilişkisini panel VAR analizi kullanarak araştırmışlardır. Araştırmaya göre ekonomik büyüme ve kamu borcu arasında negatif bir ilişki olduğu sonucuna varılmıştır.

Andersson vd.(2014) ABD, Japonya ve İsveç için 1963 yılından başlayarak 50 yıllık bir dönemde devlet borcu ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi VAR analizi kullanarak araştırmışlardır. Çalışma sonucunda devlet borcu ve ekonomik büyüme arasında üç ülke içinde linear olan bir ilişki bulunmamakta olduğu sonucuna varılmıştır.

Kurihara (2015) Japonya için kamu borcu ve ekonomik büyüme ilişkisini, 1980-2013 dönemi için Granger nedensellik testi aracılığıyla incelemiştir. Çalışma sonucunda kamu borcu ve ekonomik büyüme arasında negatif bir ilişki olduğu, büyümenin bir şekilde borca neden olduğu sonucuna varmıştır. Ayrıca ekonomik açıklığın büyüme ile ilişkisinin olmadığı, Kamu borçlarındaki artışın Japonya ekonomisi için tehlikeli olduğu ve yakın gelecekte azaltılması gerektiği sonucuna varılmıştır.

Kempha & Khan (2015) G-7 Ülkeleri için kamu borcu ve ekonomik büyüme ilişkisini, 1994-2014 dönemi için Toda Yamamota testi ve Granger nedensellik testi aracılığıyla incelemiştir. Çalışma sonucunda iki değişken arasında negatif bir ilişki olduğu sonucuna varmıştır.

Eberhardt &Presbitero (2015) 118 gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeye ait verileri kullanarak uzun dönemde kamu borcuyla büyüme arasında doğrusal olmayan negatif bir ilişkinin bulunduğu,

bununla birlikte diğer çalışmalardaki gibi kesin bir eşik değerin bulunmadığını, söz konusu ilişkinin ülkelere göre farklılık gösterdiğini bulmuştur.

Woo & Kumar (2015) çalışmalarında, 1970-2007 dönemine ilişkin gelişmekte olan ve gelişmiş ülkelerin kamu borçları ve büyüme oranları arasındaki etkileşimi panel veri yöntemi aracılığıyla araştırmışlardır. Çalışma sonuçlarına göre iki değişken arasında negatif ilişki olduğu, kamu borcunda %10 artışın büyüme oranını %0,2 oranında azalttığı sonucuna varılmıştır.

Swammy (2015) 1960-2009 dönemine ilişkin 252 ülkeye ait verileri kullanarak uzun dönemde kamu borcuyla büyüme arasındaki ilişkiyi Panel VAR yöntemi aracılığıyla incelemişlerdir. Çalışma sonuçlarına göre kamu borcu ile büyüme arasında negatif bir ilişkinin bulunduğu sonucuna varılmıştır.

Gómez-Puig & Sosvilla-Rivero (2015) 1980-2014 dönemine ilişkin Avrupa Ekonomik ve Para Birliğine tabi ülkelere ait verileri kullanarak kamu borcuyla büyüme arasındaki ilişkiyi ARDL yöntemi aracılığıyla incelemişlerdir. Çalışma sonuçlarına göre kamu borcu ile büyüme arasında uzun dönemde negatif bir ilişkinin bulunduğu, ancak kısa dönemde bazı ülkelerde pozitif ilişki olduğu sonucuna varılmıştır.

Chudik vd. (2017) 1965-2010 dönemine ilişkin 40 gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeye ait verileri kullanarak kamu borçları ve büyüme oranları arasındaki ilişkiyi panel ARDL yöntemi kullanarak araştırmışlardır. Çalışma sonuçlarına göre uzun dönemde iki değişken arasında negatif ilişki olduğu sonucuna varılmıştır.

Stauskas (2017) 1965-2014 dönemi için 24 gelişmiş OECD ülkesinin kamu borç oranları ve ekonomik büyüme oranı arasındaki ilişkiyi panel VAR modeli aracılığıyla araştırmıştır. Çalışma sonuçlarına göre kamu borcu ile büyüme arasında önemli bir negatif ilişki olduğu saptanmıştır.

Jacobs vd. (2020) 31 AB ve OECD ülkesi için kamu borç oranları ve ekonomik büyüme oranı arasındaki ilişkiyi panel VAR modeli aracılığıyla araştırmışlardır. Çalışma sonuçlarına göre büyümeden kamu borcuna nedensel bir ilişki olduğu, yüksek borçlu ülkelerde, büyümenin kamu borcu üzerindeki doğrudan olumsuz etkisi, uzun vadeli reel faiz oranındaki artışla artmakta, bu da faize duyarlı talebi azaltmakta ve kamu borç oranında daha fazla artışa yol açtığı sonucuna varılmıştır.

Liu & Lyu (2020) 1980-2013 dönemine ilişkin 103 ülke için kamu borçlarının ekonomik büyüme üzerindeki etkisini panel VAR modeli aracılığıyla araştırmışlardır. Çalışma sonuçlarına göre iki değişken arasında doğrusal olmayan bir ilişki olduğu ve uzun vadeli ekonomik büyümeyi desteklemek için kamu borcunun ölçeğinin kontrol edilmesi gerektiği sonucuna varılmıştır.

Asterio vd. (2020) 1980-2013 dönemine ilişkin Asya Ülkelerinin kamu borçlarının ekonomik büyüme üzerindeki etkisini panel ARDL Modeli aracılığıyla araştırmışlardır. Çalışma sonuçlarına göre kamu borcunun kısa ve uzun dönemde ekonomik büyüme üzerinde negatif etkisi olduğu saptanmıştır.

3. Veri – Ekonometrik Yöntem ve Bulgular

Büyüme (BUY) ile Kamu Kesimi borcu (Kamu borç) arasındaki ilişkinin araştırıldığı bu analizde, 1980-2020 dönemine ilişkin, yıllık veriler Dünya Bankası ve IMF Veri Merkezlerinden temin edilmiştir. Yapılan Ekonometrik model aşağıdaki şekilde gösterilmektedir:

$$BUY = \beta_0 + \beta_1 BORD + \epsilon_t \quad (1)$$

Şekil 2: Ekonometrik Model

BUY: Büyüme oranı

BORC: Kamu Kesimi Borcu (Kamu Borcu/GSMH)

Çalışmanın değişkenleri BUY, yıllık büyüme oranı, BORC yıllık kamu borcu/GSMH'dir.

Değişkenler arasındaki ilişkileri analizin test edilmesinin ilk aşamasında zaman serilerinin durağanlığı Dickey Fuller Testi (ADF), Philips-Perron (PP) ve Kwiatkowski-Phillips-Schmidt-Shin (KPSS) birim kök testleri yardımıyla araştırılmıştır.

Tablo 2: Büyüme ADF-PP-KPSS Test Sonuçları

Değişken (SIC)	Düzye Değerleri		
	ADF İstatistiği	PP	KPSS
t-İstatistiği	-2,67807*	-2.43730	0.670906*** (LM-stat)
Olasılık	0.0087**	0.0161**	
Kritik Değerler			
%1	-2.624057	-2.624057	-2.624057
%5	-1.949319	-1.949319	-1.949319
%10	-1.611711	-1.611711	-1.611711

H0: CA değişkeni birim kök içermektedir.

** Uygun gecikme uzunluklarıdır. ADF testinde Schwartz Bilgi Kriteri, PP ve KPSS testlerinde Barlett kernel kullanılarak Newey-West bant genişliğidir.*

*** Olasılık değeri, 0.05'ten küçük olduğu için H0 hipotezi reddedilir, seri durağandır.*

**** Hesaplanan LM istatistik değeri %1 düzeyindeki kritik değerden küçük olduğu için H0 hipotezi reddedilir, seri durağandır.*

Tablo 1'e göre 1980-2020 dönemi için büyüme serisi KPSS ADF, PP testi sonuçlarına göre %1, %5 ve %10 anlam düzeylerinde durağandır.

Tablo 3: Kamu Borcu ADF-PP-KPSS Test Sonuçları

Değişken (SIC)	Düzye Değerleri			(-1) Düzye Değerleri		
	ADF İstatistiği	PP	KPSS	ADF İstatistiği	PP	KPSS
t-İstatistiği	-1.80345*	-1.822134	0.26863*** (LM-stat)	-4.326238	-4.30351*	0.08506*** (4) (LM-stat)
Olasılık	0.6843**	0.6757**		0.0000	0.0000**	
Kritik Değerler						
%1	-4.133838	-4.133838	0.216000	-4.133838	-4.133838	0.216000
%5	-3.493692	-3.493692	0.146000	-3.493692	-3.493692	0.146000
%10	-3.175693	-3.175693	0.119000	-3.175693	-3.175693	0.119000

Tablo 2'de 1980-2020 dönemi için Kamu borcu serisi tüm test sonuçlarına göre düzey değerinde durağan değildir. Birinci derece farkları alındığında tüm testlerde seri durağan hale gelmektedir.

3.1 ARDL Testi

Bu incelemede incelemeye konu veriler farklı derecelerden durağanlık durumuna sahip olduklarından aralarındaki uzun dönemli ilişkinin analiz edilmesinde ARDL yöntemi kullanılmıştır. Değişkenlerin birbirleriyle olan uzun dönem ilişkilerinin analiz edilmesinde eş bütünleşme testleri kullanılmaktadır. Klasik eş bütünleşme testlerinde değişkenlerin aynı dereceden durağan olması gerekmektedir. Bu durum eş bütünleşme testinin yapılmasında önemli kısıt oluşturmaktadır. Bu sorun değişkenlerin farklı derecelerden bütünleşik olduklarında da aralarındaki uzun dönemli ilişkinin analiz edilmesine imkân veren ARDL yöntemi ile aşılmaktadır. Peseran vd. (2001) geliştirdiği bu yaklaşım eş bütünleşme testlerinde yaygın olarak kullanılmaktadır (Esen, vd., 2012: 256) Aşağıda yer alan model için ARDL analizi yapılmaktadır.

$$BUY_t = \beta_0 + \beta_1 BORC_t + ut(1)$$

$$\Delta BUY_t = c_0 + \sum_{i=1}^m c_{1i} \Delta BUY_{t-i} + \sum_{i=0}^n c_{2i} \Delta BORC_{t-i} +$$

$$\delta BUY_{t-1} + \delta BORC_{t-1} + \varepsilon(2)$$

Yukarıdaki (1) no'lu eşitlik tahmin edilerek daha sonra uzun dönemli bir ilişki araştırılmaktadır.

Bu konuda Wald testi yardımcı olmaktadır. Wald testine göre aşağıdaki hipotezler kurulmaktadır.

$$H_0 : \delta_1 = \delta_2 = 0, H_1 : \delta_1 \neq \delta_2 \neq 0 \quad (3)$$

Analiz sonucunda bulunan F istatistik değeri, Pesaran ve Smith'in (2001) analiz sonuçlarına göre elde edilen değerler ile karşılaştırılmaktadır.

Modelin eş bütünleşme ilişkisinin varlığı saptandıktan sonra uzun dönem katsayıları tahmin edilmektedir. Bu tahminin yapılmasında (4) no lu eşitlikte belirtilen ARDL (m, n) modelinin kullanılması gerekmektedir.

$$BUY_t = c_0 + \sum_{i=1}^m c_{1i} BUY_{t-i} + \sum_{i=1}^n c_{2i} BORC_{t-i} + \varepsilon_t \quad (4)$$

ARDL (m, n) modelinde tanımsal testler uygulanarak problem olmadığı saptandıktan sonra hata düzeltme modeli kullanılmaktadır. Bunun için ise (5) no'lu eşitlik tahmin edilmektedir

$$\Delta BUY_t = c_0 + c_1 ECM_{t-1} + \sum_{i=1}^m c_{2i} \Delta BUY_{t-i} + \sum_{i=1}^n c_{3i} \Delta BORC_{t-i} + \varepsilon_t \quad (5)$$

ARDL yaklaşımında uygun gecikme uzunluğu 2 olarak saptanmış Eviews 10 programı aracılığıyla ilgili analizler yapılmıştır. İlgili kriterlere göre en uygun model, ARDL (1,2) modeli olarak belirlenmiştir.

Yukarıdaki adımlar izlenerek eş bütünleşme ilişkisinin tespit için F testi yapılmıştır. Hesaplanan F-istatistiği değerlerinin %5 anlamlılık seviyesinde üst kritik değerinden büyüktür. Dolayısıyla seriler arasında eş bütünleşme ilişkisi vardır. Sınır testi sonuçları Tablo 3'de gösterilmektedir.

Tablo 4: Sınır Testi Sonuçları

k (Bağımsız değişken sayısı)	F İstatistiği	
1	7.412384*	
	Alt Sınır	Üst Sınır
%5	3.97	4.55

*%5 anlamlılık düzeylerini ifade etmektedir.

ARDL (1,2) modeli için hesaplanan kısa ve uzun dönemli katsayı tahminleri Tablo 4'de yer almaktadır.

Seçilen ARDL (1,2) modelinin uygun ve istikrarlılık şartlarını sağladığını göstermek için tanımsal testler uygulanmıştır. Hata terimlerinde ardışık bağımlılık sınanması için Breusch-Godfrey LM, normal dağılıp dağılmadığını belirlemek için Jarque-Bera, değişen varyans olup olmadığını ortaya koymak için Harvey, White ve Breusch Pagan-Godfrey ile model kurma hatası olup olmadığı test etmek için Ramsey Reset testleri kullanılmıştır. Yapılan test sonuçlarına göre ARDL (1,2) modelinde otokorelasyonun olmadığı, değişen varyans probleminin bulunmadığı, hata terimlerinin normal dağılımında oldukları ortaya çıkmıştır.

Tablo 5: ARDL (1,2) Modeli Tahmin Sonuçları

Değişken	Katsayı	Std. Hata	t-Değeri	Olasılık
C	2.781608	0.894210	3.110687	0.0038
BUYUME (-1)*	-0.718537	0.166701	-4.310342	0.0001
TOPLAMDEVLETBORCGDP (-1)	-0.011703	0.005089	-2.299580	0.0277
D(TOPLAMDEVLETBORCGDP	-0.209716	0.043495	-4.821561	0.0000
D(TOPLAMDEVLETBORCGDP (-1)	0.147205	0.057404	2.564359	0.0149
R ² =0.46				
Rd ² =0.36				
F = 11.3137(0.0001)				

Tanımlayıcı Testler	Test İstatistiği Değeri	Olasılık
Breusch-Godfrey LM Testi	0,1585	0,8555
Jarque-Bera	1,0893	0,3715
Ramsey Reset Test	0,6512	0,5101
Harvey	1,5929	0,0821
ARCH	5,97032	0,0265

Modele ilişkin uzun dönem katsayıları tahmini Tablo 5’de yer almaktadır.

Tablo 6: ARDL (1,2) Modeline ait Uzun Dönem Katsayıları

Değişkenler	Katsayı	Standart Hata	t istatistiği	P değ
BORC	-0.016287	0.006729	-2.420558	0.0210

Tablo 5’te yer alan test sonuçları anlamlıdır. Japonya ekonomisinde Kamu borcundan büyümeye doğru negatif bir nedensellik ilişkisinin var olduğu tespit edilmiştir.

ARDL (1,2) modelinden türetilen hata düzeltme sonuçları aşağıda yer almaktadır. HATA (-1) hata düzeltme terimidir.

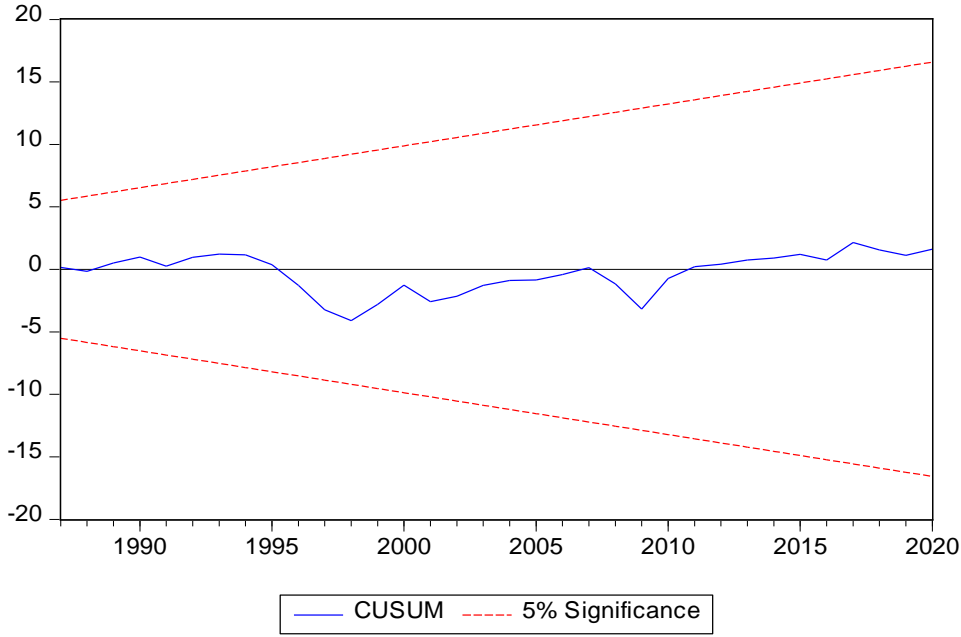
Tablo 7: ARDL (1,2) Hata Düzeltme Modeli

Değişken	Katsayı	Std. Hata	t-Değeri	Olasılık
D(TOPLAMDEVLETBORCGDP)	-0.209716	0.036044	-5.818294	0.0000
D (TOPLAMDEVLETBORCGDP (-1))	0.147205	0.046063	3.195712	0.0030
Hata (-1) *	-0.718537	0.148081	-4.852342	0.0000

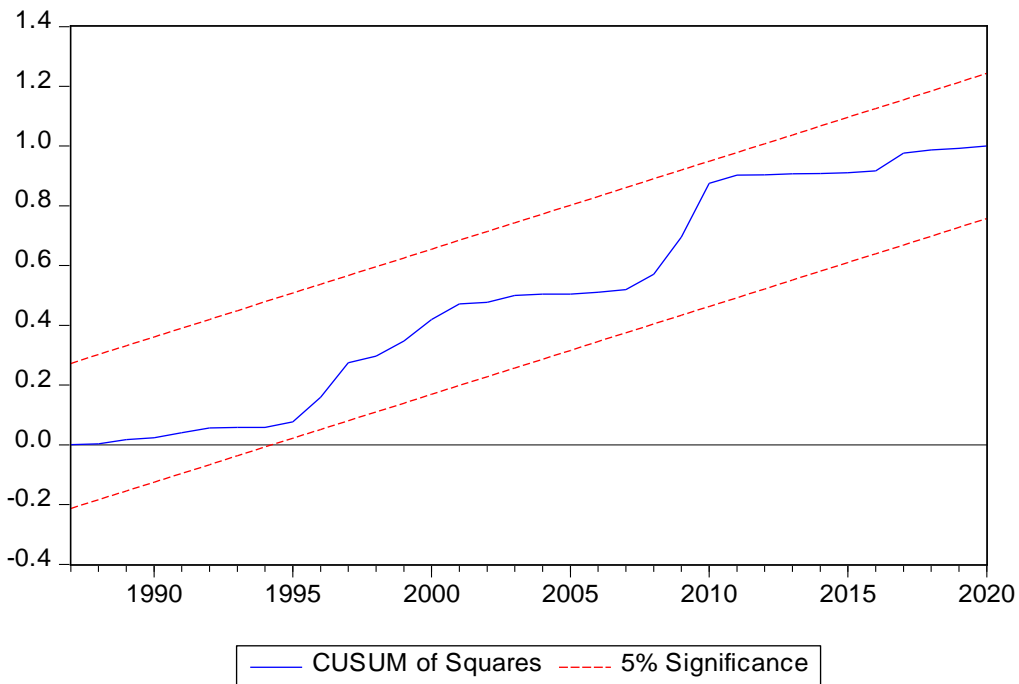
Tablo 6’da görüldüğü gibi, kısa dönem katsayılarından $D(GDP)$, negatif ve istatistiksel olarak anlamlıdır. Hata katsayısının 0’la -1 arasında olduğu ve t istatistiksel olarak anlamlı olmadığı görülmektedir. Buna göre, kısa dönemdeki dengeden uzaklaşmaların %71’inin daha sonraki dönemlerde telafi edilerek giderildiği görülmektedir.

ARDL (1,2) modelinde uzun döneme ait katsayıların istikrarlılığını sağlamaya yönelik yapılan CUSUM ve CUSUM Q grafiği de şekil 2 de gösterilmektedir. Şekilde yer alan sonuçlara göre istikrar sağlanmaktadır.

Şekil 3: CUSUM Grafiği



Şekil 4: CUSUMQ Grafiği



Yapılan ARDL analizi sonucunda Kamu borcunun büyüme üzerinde negatif etkisinin olduğu sonucuna varılmıştır.

3.2. Granger Nedensellik Testi

Granger (1969) testi, değişkenler arasındaki ilişkilerin belirlenmesinde çok yaygın olarak kullanılmaktadır. Neden-etki kavramı ile yakın ilişkilidir (Granger,1969:431). İki değişken arasında çift yönlü ilişki bulunabileceği gibi tek yönlü bir nedensellik ilişkisinin bulunması da söz konusu olabilmektedir. Testin yapılabilmesi için en az iki farklı değişkene ihtiyaç duyulmaktadır (Granger,1969:431).

Granger nedensellik testinde çoğunlukla F testi ve Wald testi kullanılarak şart koşulunun varlığı araştırılmaktadır.

Yapılan Granger nedensellik testinde uygun gecikme 2 olarak belirlenmiştir. Test sonuçları aşağıda Tablo 7'deki gibidir.

Tablo 8: VAR Granger Nedensellik Testi

Bağımlı Değişken KAMUBORCU			
Dışlanan	Chi-sq	df	Prob.
Büyüme	12.58119	2	0.0019*
All	12.58119	2	0.0019

Bağımlı Değişken BÜYÜME			
Dışlanan	Chi-sq	df	Prob.
Kamu borcu	9.590802	2	0.0083
All	9.590802	2	0.0083

Not: *% 5 seviyesinde istatistiksel olarak anlamlılığı ifade eder. %5'den küçük olması durumunda Ho hipotezi reddedilmektedir.

Birinci testte Ho hipotezi reddedilmektedir (Büyüme, Kamu Borcunun Granger nedeni değildir). Analiz sonuçlarına göre kamu borcunda büyüme doğru bir nedensellik ilişkisi bulunmaktadır.

Diğer taraftan ikinci testte Ho hipotezi (Kamu borcu büyümenin Granger nedeni değildir) Analiz sonuçlarına göre büyümede kamu borcuna doğru da bir nedensellik ilişkisi bulunmaktadır.

Sonuç olarak, Granger nedensellik testi sonucunda, Japonya'da kamu borcu ve ekonomik büyüme arasında çift yönlü bir nedensellik ilişkisi olduğu görülmektedir.

SONUÇ

Çalışmada, Japonya'da 1980-2020 dönemine ilişkin kamu borcu ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi ARDL eş bütünleşme testi ve Granger nedensellik testi kullanılarak araştırılmıştır. Analizde yıllık değişkenlere ait veriler kullanılmıştır. ARDL eş-bütünleşme testi analizine göre değişkenler arasında eş-bütünleşme ilişkisi saptanmıştır. Böylelikle uzun dönemde Japonya'da kamu borcu ve ekonomik büyüme arasında negatif bir ilişki olduğu sonucuna varılmıştır. Yapılan Granger nedensellik testi sonuçlarına göre de kamu borcu ve ekonomik büyüme arasında çift yönlü nedensellik ilişkisi olduğu saptanmıştır.

Kamu borcu 2020 yılı sonunda GSYİH'sının %230'una ulaşan Japonya dünyanın en yüksek kamu borcuna sahip ülkesi olmuştur. Japonya ekonomisi, ihracatında etkisiyle, 1980'lere kadar kamu açığı vermeden devam edebilmiştir. Ancak 1990'ların ilk yıllarında, hisse senedi ve arazi piyasalarındaki spekülasyon artışlarının sonucunda banka kredilerinin desteğiyle balon oluşmuştur. Böylelikle, kötü kredileri engellemek yerine; şirketler, Japon hükümeti ve bankacıları, varlıkların hala sağlam ve borçların hala iyi olduğunu iddia etme politikasını seçmişlerdir. Bunun sonucunda ekonomiyi canlandırmak adına yüksek kamu harcamaları kendini göstermiştir. Ancak harcamaların etkin bir

şekilde kullanılmamış olması büyüme üzerinde pozitif etki yaratamamıştır. 2021 yılında yapılması planlanan Tokyo olimpiyat oyunlarının da ekonomiyi canlandırıcı etkisi olacağı değerlendirilmektedir.

126 milyonluk nüfusa sahip Japonya'da yaşanan nüfus nedeniyle ekonomide harcamama eğilimi yüksektir. COVID krizi de bu durumu tüm dünya da olduğu gibi etkilemiştir. Harcanmayan paralar halk tarafından tasarruf edilmekte, bu durumda talebi oldukça olumsuz etkilemektedir. Bu eğilim, fiyatların düşmesine ve sonunda ekonomik durgunluğa yol açmaktadır. Japon Milli Hasılasının yarısından fazlasının iç tüketim kanalıyla gerçekleştiği düşünüldüğünde, tüketimdeki azalmanın büyüme üzerindeki negatif etkisi büyük olmaktadır.

Japonya'da Kamu harcamalarının artırılması kanalıyla da büyüme sağlanamamaktadır. Çalışmada değişkenler arasında negatif bir ilişki bulunmuş olup bu durumun literatürde yapılan çalışmalarla da uyumlu çıkmıştır. Yapısal sorunların bulunduğu Japon ekonomisinde dış göç sağlayıp, dış göç kanalıyla gelecek kişilerin tüketimi artırarak büyüme sağlanması ya da Japonya tarafından diğer ülkelere gerçekleştirilen ihracatın daha fazla artırılması, kamu harcamalarının büyüme destekleyici şekilde etkili kullanılması gibi politika tercihlerinin gelecekte önem kazanacağı düşünülmektedir.

KAYNAKÇA

- Andersson , D., & Johansen C., (2014). Government Debt and Economic Growth: An Empirical Comparison Between Three Levels Of Debt Sweden, The United States And Japan, Erişim Tarihi:12.02.2021
<http://www.divaportal.org/smash/search.jsf?dswid=2713&searchType=SIMPLE&faceSredirect=true&query=&af=%5B%5D&aq=%5B%5B%5D%5D&aqe=%5B%5D&aq2=%5B%5B%5D%5D>.
- Asteriou, D., Pilbeam, K. & Pratiwi, E.C., (2021). Public Debt And Economic Growth: Panel Data Evidence For Asian Countries. [Journal of Economics and Finance](#) volume 45, pages270–287(2021).
- Chudik A., Mohaddes, K., Pesaran M.H., Raissi, M., (2017). Is There A Debt-Threshold Effect On Output Growth? *Rev Econ Stat* 99(1):135–150.
- Eberhardt, M. P., & Andrea, F. (2015). Public Debt And Growth: Heterogeneity And Nonlinearity. *Journal Of International Economics*, 97(1), 45-58.
- Fkuda, S.(2017). The Impacts Of Japan’s Negative Interest Rate Policy On Asian Financial Markets, Asian Development Bank Institute, ADBI Working Paper Series.
- Granger, C.W.J. (1969). Investigating Causal Relations By Econometric Models and Cross Spectral Methods, *Econometrica*.
- Gómez-Puig M.&Sosvilla-Rivero S. (2015). Short-Run And Long-Run Effects Of Public Debt On Economic Performance: Evidence From EMU Countries. Available at SSRN 2660117.
- Han, F., (2019) Demographics and the Natural Rate of Interest in Japan. IMF Working Paper , WP/19/31.
- Harding, R. & Giles, C. (2020). Lessons From Japan: Coping With Low Rates And Inflation After The Pandemic. <https://www.ft.com/content/da9086f7-bfa5-4d1c-83d0-bea5fe41945d>
- Jacobs, J., Ogawa, K., Elmer S., Ichiro, T., (2020). [Public Debt, Economic Growth and the Real Interest Rate: A Panel VAR Approach to EU and OECD Countries](#), [Applied Economics](#), Taylor & Francis Journals, vol. 52(12), pages 1377-1394, March.
- Johnston, M.,(2019). How Central Banks Monetize Government Debt [How Central Banks Monetize Government Debt \(investopedia.com\)](#).
- Kempha, B. & Khan, N.Z., (2016). Government debt and economic growth in the G7 countries: are there any causal linkages *Applied Economic Letters* Volume 23,2016.
- Krugman, P.(2019). What is wrong in Japan, Erişim Tarihi: 12.02.2021, <http://web.mit.edu/krugman/www/nikkei.html>.
- Kurihara, Y.(2015). Debt and Economic Growth: The Case of Japan *Journal of Economics Library* www.kspjournals.org Volume 2 June 2015 Issue 2.
- Lof M. & Malinen T. (2014). Does Sovereign Debt Weaken Economic Growth? A Panel VAR analysis. *Economic Letters* 122(3): 4.
- Pasaran, M. Hashem, Shin, Y., Smith, & Richard, J. (2001). Bounds Testing Approaches to The Analysis of Level Relationships., *Journal of Applied Econometrics*, 16, 289-326.
- Stauskas, O.(2017). The Long-Run Relationship Between Public Debt and Economic Growth In Advanced Economies. Lund University Master’s Programme in Economics.
- Zhongmin L. & Jia L., (2020). Public Debt And Economic Growth: Threshold Effect And Its Influence Factors. *Applied Economic Letters* Volume 28 2021, Issue3 Pages 208-212 |, 11.03. 2020.
- Vigneswara, S.(2015). Government Debt and Economic Growth, Decomposing the Cause and Effect

Relationship, Erişim Tarihi: 12.02.2021, SSRN: <https://ssrn.com/abstract=2601874> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2601874>.

Woo J., & Kumar, M.S., (2015). Public Debt and Growth. *Economica* 82:705–739.

World Bank (2016). *World Development Indicators*. Washington, D.C.