

Sosyal Bilimler Üzerine Araştırmalar I

Editor: Doç. Dr. Nüket Kırcı Çevik



Sosyal Bilimler Üzerine Araştırmalar I

Editör

Doç. Dr. Nüket Kırcı Çevik



Published by

Özgür Yayın-Dağıtım Co. Ltd.

Certificate Number: 45503

📍 15 Temmuz Mah. 148136. Sk. No: 9 Şehitkamil/Gaziantep

☎ +90.850 260 09 97

📞 +90.532 289 82 15

🌐 www.ozguruyayinlari.com

✉ info@ozguruyayinlari.com

Sosyal Bilimler Üzerine Araştırmalar I

Research on Social Sciences I

Editör: Doç. Dr. Nüket Kırıcı Çevik

Language: Turkish

Publication Date: 2023

Interior desing by Yeter Yeşilyurt

Cover design by Mehmet Çakır

Cover design and image licensed under CC BY-NC 4.0

Print and digital versions typeset by Çizgi Medya Co. Ltd.

ISBN (PDF): 978-975-447-588-3

DOI: <https://doi.org/10.58830/ozgur.pub96>

OPEN ACCESS



This work is licensed under the Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0 International (CC BY-NC 4.0). To view a copy of this license, visit <https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/>

This license allows for copying any part of the work for personal use, not commercial use, providing author attribution is clearly stated.

Suggested citation:

Kırıcı Çevik N., (2023). *Sosyal Bilimler Üzerine Araştırmalar I*.

Özgür Publications. DOI: <https://doi.org/10.58830/ozgur.pub96>. License: CC-BY-NC 4.0

The full text of this book has been peer-reviewed to ensure high academic standards. For full review policies, see <https://www.ozguruyayinlari.com/>

 **ÖZGÜR**
YAYINLARI

İçindekiler

Bölüm 1

İktisat, Tarih ve Metodoloji	1
Gökhan Oruç Önalın	

Bölüm 2

Bir Dayanışma Örneği Olarak Gayr-i Resmi Karz-ı Hasen Sandıkları	45
Muhammed Emin Durmuş - Rıdvan Demir	

Bölüm 3

Sürdürülebilir Küresel Rekabet İçin Değişmi Anlamak	71
Tuğkan Arıcı	

Bölüm 4

Alternatif Finansman Kaynağı: Tüm Yönleriyle Kitlesele Fonlama	81
Nagihan Aktaş - Gökhan Özer	

Bölüm 5

Metaverse Kavramsal Çerçeve	117
Burak Karababa	

Bölüm 6

Enflasyondaki İstikrarsızlığın CO2 Emisyonuna Etkileri: Türkiye Örneği	131
Ayşe Arı	

Bölüm 7

- Critic Tabanlı Mabac ve Marcos Yöntemleri ile 19 Orta Doğu
Ülkesinin Lojistik Performanslarının İncelenmesi 147
Nazife Şahin Macit

Bölüm 8

- Doğrusal Olmayan ve Fourier Temelli Birim Kök Testleriyle Dış
Borçların Sürdürülebilirliği: MINT Ülkelerinden Ampirik Kanıtlar 187
Ali Çelik

Bölüm 9

- Neoliberalizmde Toplum ve Birey Anlayışına Eleştirel Bir Bakış 211
Ahmet Küçük

Bölüm 10

- Uluslararası Ticarete Belirsizlik ve Bozulma 225
Emine Beyza Satoğlu

Bölüm 11

- Makroekonomik Kuramlar ve Ekonomik Sistemler 245
Hasan Alpago

Bölüm 12

- Türkiye Bankacılık Sektöründe Dijital Dönüşüm Süreci Sonucunda
Ortaya Çıkan İş Stresi 261
Kemalettin Kaya

Bölüm 13

- Yönetim ve Strateji Perspektifinden Kurumsal Yönetimin Dünyada ve
Türkiye’de Gelişimi ve Geleceği 283
Nigar Çağla Mutlucan

İktisat, Tarih ve Metodoloji

Gökhan Oruç Önalın¹

Özet

Kapitalist düşünce teorik çerçevede, ekonomide tam rekabet piyasasının işlerlik kazanmasının, ekonomiyi etkin bir şekilde yönlendireceğine, arz ve talep birlikteliğini tam istihdam dengesinde sağlayacağına inanır. Bu sebepten dolayı devletin hiçbir şekilde ekonominin işleyişine müdahale etmemesi gerektiğini söyler. O halde iktisadi mantık, fizik kanunları vb. örneklerde olduğu gibi evrensel geçerliliğe sahiptir ki bundan dolayı yürütülecek iktisat politikasının amaç ve araçları da, gelişme düzeyine bakılmaksızın bütün ekonomiler için aynıdır. Ancak meseleye gerçeğin gözünden baktığımız zaman, insanların ekonomik menfaat düşüncesinin haricinde bazı sebeplerden dolayı irrasyonel davranabileceğini söylemek mümkün hale gelmektedir. Kaldı ki bu davranışların, bireyin yaşamını sürdürdüğü toplum dinamiklerinden soyutlanabilmesi mümkün değildir.

Tarihi dikkate almayan, saf tümdengelim metodunu benimseyen ve ileri matematiksel yöntemlere dayanan; iktisadi düşünce tarihi çerçevesinde Ricardocu kötü alışkanlık olarak nitelenen bu iktisadi analiz yönteminde iktisat ve tarih birbirinden ayrılmakta, ekonominin dinamikleri geçmiş, bugün ve gelecekte soyutlanmakta ve oldukça sınırlayıcı varsayımlar kullanılarak soyut modeller kurulmaktadır. Oysa ki ekonomi biliminin doğruluğu, olguların ve verilerin dikkatli bir gözleme tabi tutulması ile sağlanabilmektedir. Başka bir deyişle ekonomik olguları açıklayabilmek dünya ekonomilerinin tarihsel geçmişinin ayrıntılı ve doğru bir analizini yapmakla mümkündür. Bu düşünce iktisat tarihinin yola çıktığı noktadır.

İktisat tarihi biliminin görevi, iktisat teorisinin metodolojik yöntemlerini (ekonomik çerçevenin tarihi yorumunda tümdengelim metodu) tarihsel olaylara uygulayarak dünya ekonomilerinin performans ve yapılarında uzun dönemde yaşanan değişimlerin kaynaklarını anlamak ve açıklamak böylece bugünün yoksul ülkelerinin, gelişmiş ekonomilerin yüksek gelir ve yaşam standartlarına erişebilmesi adına izlemesi gereken politikalara dair tespit - değerlendirme yaparak (genel sonuçlara varılması açısından tümevarım metodu) çeşitli önerilerde bulunmaktır.

1 Karabük Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, gokhanoruconalan@karabuk.edu.tr, Orcid: 0000-0002-6290-414X

1.1. TOPLUM, TARİH ve YÖNTEM

Tarih ilminin tarifini oldukça geniş bir çerçevede yapabilmek mümkündür. Ahmet Tabakoğlu'nun deyişi ile tarih "insanlığın toplumsal yapı içerisindeki yaşayışını zamanın seyri içerisinde ortaya koyan ve bunu maddi ve manevi sebepler çerçevesinde ilişkilendiren" ilim dalıdır. Tarih ilmini genel ve özel tarih olarak iki çerçevede incelemek mümkündür.

Genel tarih bakış açısında avrupa coğrafyasının tarihi esas alınır ve sınıflandırma dört çerçevede yapılır. Birinci dönem ilk çağ olarak isimlendirilmektedir ki yazının icat edilmesi ile başlar, batı roma imparatorluğunun yıkıldığı miladi 476 yılına kadar devam eder. İkinci dönem ortaçağ olarak isimlendirilmektedir ki 476 yılında başlar, İstanbul'un Fatih Sultan Mehmed Han tarafından 1453 yılında fethedilmesine kadar devam eder. Yeniçağ olarak isimlendirilen üçüncü dönem 1453 yılından başlayarak Fransız ihtilalinin gerçekleştiği 1789 yılına kadar devam eder. Ortaçağ ve yeniçağ hakkındaki ikinci bir görüş ise ortaçağın amerika kıtasının keşfedildiği 1492 yılına kadar sürdüğü ve yeniçağın bu tarihten itibaren başladığı çerçevesindedir. Böylece son dönem yakınçağ olarak isimlendirilmektedir ki bu periyod 1789'dan günümüze kadar olan dönemi kapsamaktadır (Tabakoğlu, 2018).

Özel tarih bakış açısında ise farklı toplumların, devletlerin, şehirlerin, kurumların veya önemli olayların tarihi ele alınmaktadır. Büyük Selçuklu tarihi, İstanbul tarihi, iktisadi düşünce tarihi, felsefe tarihi vb. örnekler bu türdendir.

İslâm düşüncesinde ilk dönemlerden itibaren yöntem ve ilim açısından tarih ilmi oldukça önemli bir yer tutmuştur. İlerleyen satırlarda yer verileceği üzere rivayet tarihin en önemli kaynaklarından birisidir ki bu çerçevede ravinin durumunun dikkate alınması esastır. Öyle ki naklî ilimlerden Hadis Usulü ilminin temel noktası zaten bu çerçevede belirir.

Batı dünyasında tarih ilminin ayrı bir eğitim-öğretim-araştırma dalı olarak gelişim göstermeye başlaması ise on dokuzuncu yüzyıldan itibaren ortaya çıkmıştır. Bu dönemden itibaren tarih, felsefe ve edebiyat çerçevesinden koparak bağımsız bir karaktere bürünmüştür.

Tarih ilminin bilgiyi elde etme ve bu bilgiden sonuç çıkarabilme imkanını anlatan metodolojik çerçevesi ise tahlil (analiz) ve terkip (sentez) şeklinde isimlendirilen iki aşamadan ibarettir (Tabakoğlu, 2018).

Tahlil aşamasında öncelikle tarihin kaynakları belirlenmekte ardından bu kaynakların tenkidi yapılmaktadır. Tarihin kaynakları gözlemler, rivayetler ve kalıntılardır. Gözlemler (müşahedeler) ve hatıralar, kaynak değeri çerçevede

sinde yakın tarihi dönem için faydalıdır. Rivayetler ise şifahi rivayetler, yazılı rivayetler ve görsel rivayetler şeklinde üç kısımdadır. Şifahi rivayetler toplum içerisinde kulaktan kulağa yayılan rivayetlerdir. Tarihsel seyirde yaşanan olayların resmi olarak kaydedildiği kronikler, kitabeler veya özgeçmiş eserler, gezi notları, periyodikler vb. yazılı rivayetlerdendir. Tarihe düşülen notlar niteliğinde olan resimli haber metinleri, fotoğraflar, sinema-televizyon filmleri ve fotoğraflar ise görsel rivayetlerdendir. Tarihin diğer bir kaynağı kalıntılardır. Beşeri ve arkeolojik kalıntılar, edebi eserler, sanat eserleri, hukuki belge ve eserler, kanunnameler, mahkeme ve tapu sicilleri, elçilik ve konsolosluk evrakları, eski paralar hep bu türdendir.

Tahlil aşamasının ikinci basamağı tenkid boyutudur. Yapılan tenkidin amacı tarihi kaynakların geçerliliği ve sıhhati hakkında bilgi sahibi olabilmektir ki tenkid aşaması iç ve dış tenkid olarak iki başlık altında incelenmektedir. Bu bağlamda tarihi bir kaynağın iç tenkidi kaynağın güvenilir bir kaynak olup olmadığı ve gerçeği hangi boyutta aksettirdiğine yönelik işletilen süreçtir. Ancak bu sayede tarih, gerçek dışı bağlamdan uzaklaştırılabilir. Tarihi bir kaynağın dış tenkidi ise kaynağın sahte olup olmadığının anlaşılmasına yöneliktir. İslâm düşüncesinde Hadis Usûlü ilmi tenkit metodunun önemli bir göstergesidir.

Tarih ilminin metodolojik çerçevesinin ikinci boyutu ise tarihin yorumlanması ve terkip (sentez) aşamasıdır. Bu aşamada oldukça önemlidir. Nitekim tarihi hadiselerin sıhhatli bir şekilde yorumlanabilmesi ancak bu hadiselerin cereyan ettiği dönemin sosyal, siyasi ve iktisadi şartlarını kavramakla mümkündür ki böylece eldeki kaynakların arasında bir bağ kurulabilir. İşte ancak bu sayede yani eldeki kaynakların tanıklık ettiği olayların, hadisenin cereyan ettiği dönemin sosyal, siyasi ve iktisadi şartlarının çerçevesini çizdiği bir etkileşim bağlamında ele alınması sayesinde incelenen tarihi olayların sebep – sonuç sistematığı sağlıklı bir zemine kavuşabilecektir. O halde tarih ilminin metodolojik çerçevesinin yorum ve sentez basamağında iki husus öne çıkmaktadır. Bunlardan birincisi, tekrar vurgulanacağı üzere tarihçinin görevinin öncelikle ele aldığı konu ve toplumu anlatmaya çalışması değil o toplumu anlamaya çalışması olduğudur. Bunlardan ikincisi tarihçinin karakteri bağlamındadır. Bilinmesi gerekir ki tarihçilerin dünyaya bakışı ve değer yargıları, ortaya koyduğu incelemeler çerçevesinde varacağı sonucun en önemli belirleyicileri arasındadır. Bu sebepten dolayı sosyal bilim çerçevesinde tarihçilerden tam bir tarafsızlık iddiasını beklemek gerçekten oldukça uzaktır. Burada önemli olan tarihçinin, büyük bir kısmı değer yargıları çerçevesinde şekillenen metodolojik yaklaşım tarzını berrak bir biçimde ortaya koyması ve bu patikada yol aldığını açık yüreklilikle belirtmesidir. Burada

Ahmet Tabakoğlu'nun dikkat çektiği bir gerçeği tekrar hatırlatmakta fayda vardır. Öyle ki metodolojik çerçevede tarafsızlık iddia eden kimselerin büyük çoğunluğunun egemen düşünceden (hakim ideoloji) taraf olduğu gerçeği göz ardı edilmemelidir.

Aynı şekilde belirli toplumlar esas alınarak ortaya konulan metodolojik çerçeve ve yöntemler aracılığıyla başka bir toplumun tarihsel dinamiklerini yorumlamak meselesi de doğru olmamakla birlikte pratikte sıkça yapılan yanlışlardan bir tanesidir. Bir örnek vermek gerekirse, iktisadi merhaleler teorilerinden birisini benimseyerek Türk toplumunun iktisat tarihini yorumlamaya çalışmak gerçekten uzağa düşen bir girişim olur. Kaynaklar ve ihtiyaçlar arasında dengeli bir karşılık bulmak adına uğraşan iktisat biliminin teorilerinin (mikroiktisat – makroiktisat) beraberinde düşünsel bir birikim (iktisadi düşünce tarihi) ve tarihi tecrübe (iktisat tarihi) getirdiği ortadadır. O halde iktisat biliminin gerekliliklerinden kaynaklanan iktisat tarihi bilimi öncelikli olarak iktisatın bir dalı olmakla birlikte tarih bilimini de kaynak kabul etmektedir.

1.2. İKTİSAT TARİHİ DÜŞÜNCESİ

İktisat tarihi düşüncesinin ortaya çıkışı ve gelişiminin konu edineceği bu başlık altında öncelikle Klasik İktisadi Düşünce'nin genel karakteristiği ve temel ilkeleri ortaya konulacaktır. Ancak konunun hemen başında iktisat tarihi bilim dalı ile iktisadi düşünce tarihi bilim dalı arasındaki farka dikkat çekmek yararlı olacaktır. Bu çerçevede iktisat tarihi bilim dalının konusu ekonomik olaylardır. İktisadi düşünce tarihi bilim dalının konusu ile iktisat biliminin teorik çerçevede geçirdiği değişimdir. Dikkat edileceği üzere bu değişimler (teorik çerçevedeki değişim) zaten iktisadi olaylardaki değişimleri takip etmektedir (Kessler, 1940).

Rasyonalizm, bireycilik, denge, piyasa başarısızlıkları, kamu müdahalesi çerçevesinde şekillenen kapitalist iktisadi düşüncenin incelenmesine yönelik olarak bütün mesele piyasa ekonomisine dayalı anglo-amerikan anlayışını yansıtan anaakım (ortodoks) iktisat ile anakakım dışı (heterodoks) iktisadi düşünce ayrımında belirginleşmektedir. Buna göre klasik iktisat, marjinalist iktisat, neoklasik iktisat, neoklasik sentez, paracı iktisat, yeni klasik iktisat, yeni klasik reel konjonktür teorisi ve yeni keynesyen iktisadi düşünce okulları anaakım (ortodoks) iktisadi düşünce çerçevesinde kabul edilirken; sosyalist iktisat, alman tarihçi okulu, kurumcu iktisat okulu, keynesyen iktisat, post keynesçi iktisat ile avusturya okulu anakakım dışı (heterodoks) iktisadi düşünce çerçevesinde değerlendirilmektedir (Bocutoğlu, İktisadi Düşünceler Tarihi, 2019).

Piyasa ekonomisini, serbest ticareti ve asgari devlet müdahalesini esas alan anaakım (ortodoks) iktisadi düşünce, safi bilimsel çaba içerisinde olduğu iddiasına rağmen anglo-amerikan çıkarları (pax americana) ile ideolojik bir özdeşleşme içerisinde. Bu durumun bir neticesi olarak anaakım (ortodoks) iktisadi düşüncenin esas kabul ettiği varsayımlara yönelik eleştiri getirerek bu teorilere karşı çıkan doktrinleri ifade eden anakakım dışı (heterodoks) iktisadi düşünce, ilk dönemlerde birleşik devletler eğitim kurumlarında ekonomi müfredatına konulmamıştır.

Anaakım (ortodoks) iktisadi düşüncenin klasik iktisat okulunun görüşleri maddeler dahilinde aşağıdaki gibi özetlenebilir.

1. *Devletin ekonomiye müdahalesi asgari düzeyde olmalıdır.*
2. *İnsanların iktisadi davranışlarının temeli kişisel çıkarıdır.*
3. *Serbest rekabet şartlarının işlediği piyasalarda çıkarlar arasında doğal bir uyum söz konusudur. Her bir birey kendi çıkarının peşinde koşmak marifetiyle doğal öz çıkar yasası olarak adlandırılan çerçevede toplumun tamamının çıkarına hizmet etmektedir.*
4. *Klasik iktisadi düşünce analizlerini uzun döneme dayandırmaktadır. O halde klasik okul, makroiktisadi çerçevenin iktisadi büyüme başlığına odaklanmış, dalgalanmaları dikkate almamıştır.*
5. *Para alışverişi kolaylaştıran bir mübadele aracı olduğundan dolayı, para miktarında (para arzı) yaşanan değişimler sadece fiyatlar genel seviyesini vb. gibi parasal değişkenleri etkileyebilirken; üretim ve istihdam vb. gibi reel değişkenlere tesir edemez. O halde yansız ve reel değişkenler üzerinde herhangi bir etkisi olmayan para talebi sadece muamele güdüsünü esas alır.*
6. *Klasik iktisadi düşünce, bütün üretim faktörleri (emek, sermaye, toprak ve müteşebbis) ile bütün iktisadi faaliyetleri (tarım, sanayi ve hizmet sektörü) önemli kabul eder.*
7. *Klasik düşüncede analizler ve ortaya konan teoriler belirli yasalara dayandırılarak (tümdengelim) ortaya konmaktadır. Karşılaştırmalı üstünlükler teorisi, azalan verimler kanunu, say yasası, klasik faiz teorisi, ricardocu rant teorisi, paranın miktar teorisi, emek-değer teorisi bu çerçeveye örnek teşkil etmektedir. O halde klasik düşünce iktisadi yasaları evrensel ve değişmez kabul eder.*

Marjinalist iktisadi düşüncenin, klasik iktisadi düşünceden farkı *değeri sağlayan tek faktörün emek olmadığı ve sermaye faktörünün üretim sürecinden*

elde ettiği gelirin baklı olduğunu kanıtlamak çerçevesinde iki başlıkta belirginleşir. Bu çerçeve dahilinde anaakım (ortodoks) iktisadi düşüncenin marjinalist iktisat okulunun görüşleri maddeler halinde aşağıdaki gibi özetlenebilir (Barber, 2009).

1. *Marjinalist iktisat, analizlerini herhangi bir büyüklükte yaşanan değişimin son birimi üzerine yoğunlaştırmakta yani marja dayalı teorik bir çerçeve benimsemektedirler.*
2. *Marjinalist iktisadi teoride başat aktör tek bir birey (tüketici) ile tek bir firma (üretici) şeklinde belirginleşmektedir. Başka bir deyişle marjinalizm, ekonomik ilişkilerin bütününi analiz etmek yerine bireysel karar sürecine, tek bir tür mal için piyasa şartlarına ve tek bir firmanın üretimi meselesine odaklanmaktadır.*
3. *Marjinalist iktisatçılara göre değişim değerinin belirleyicisi fayda kuramıdır. Buna göre herhangi bir malın değeri, o malın tüketiciye sağladığı fayda tarafından belirlenmektedir.*
4. *Alman tarihçi okulu tarafından benimsenen tümevarım yöntemini reddederek soyut tümdengelim teorisini kabul eden marjinalist iktisatçılar, analizlerini tam rekabet şartlarının geçerli olduğu varsayımı çerçevesinde kurgulamaktadırlar. Bu varsayımın işlerlik kazanması çok sayıda alıcı ve satıcının bulunduğu ve ürünlerin homojen özellikte olduğu bir ekonominin varlığı sayesinde mümkündür.*
5. *Marjinalist iktisatçılara göre fiyatı belirleyen etken taleptir. Talep ise sübjektif ve psikolojik bir olgu olan marjinal faydaya bağlıdır.*
6. *İktisadi yaşama tesir eden güçlerin genellikle dengeye doğru yönelme eğilimi içinde olduğuna inanan marjinalistler analizlerinde sermaye ve toprak faktörü ayırımına gitmeksizin iki kaynağı mülkiyet altındaki kaynak olarak bir kategoride değerlendirirler.*
7. *Marjinalist iktisatçılara göre insanlar birbirinden farklı malların marjinal faydalarını mukayese ederken rasyonel hareket ederler.*

Marjinalist iktisat zaman içerisinde neoklasik iktisadi düşünceye dönüşmüştür. Buna göre marjinalist iktisatçılar ilk neoklasikler, neoklasikler de son marjinalist iktisatçılardır. O halde marjinalist iktisat ve neoklasik iktisat, anaakım (ortodoks) klasik iktisadi düşünceye bir bakıma onarım yaparak, metodolojik çerçevede onu kurtarmaya çalışan iki doktrindir. Neoklasik iktisadi düşünce aşağıda yer verilen üç başlık haricinde marjinalist iktisadi düşüncenin teorik çerçevesini aynen kabul etmektedir (Brue & Grant, 2012).

1. *Klasik iktisatçılar mal, hizmet ve kaynakların fiyatlarının belirleyicisi olarak üretim maliyetini kabul ederken, marjinalist iktisatçılar fiyat teorisinde belirleyici olan aktörün sadece talep kesimi olduğunu öne sürmekte buna karşılık neoklasik iktisatçılar (alfred marshall) bir malın fiyatını belirleyen etkenin hem talep hem arz kesimi olduğunu ortaya koymaktadır.*
2. *Para, marjinalist iktisatçıların düşüncesinde önemsiz olduğundan dolayı temel ilkelerinde yer almaz. Buna karşılık neoklasik iktisatçılardan johan gustaf knut wicksell, irving fisher ve ralph george hawtrey paranın iktisadi çerçevede oynadığı role dikkat çekerek parasal analizi genel iktisat teorisine entegre etmişlerdir.*
3. *Marjinalist iktisatçılar analizlerini tam rekabet piyasası koşulları çerçevesinde geliştirirken, neoklasik iktisatçılardan piero sraffa, edward hastings chamberlin ve joan robinson analizlerini monopol ve oligopol gibi eksik rekabet piyasası çerçevesinde yürütmüşlerdir.*

Anaakım (ortodoks) iktisadi düşünceye, düşük ücret ve gelir dağılımında eşitsizliğe dayanan yapısından kaynaklı olarak yöneltilen ilk ciddi eleştiri sosyalist iktisat çerçevesinden gelmiştir. Ütopyacı sosyalizm, devlet sosyalizmi, hristiyan sosyalizmi, anarşizm, marxçı sosyalizm, revizyonizm, sendikalizm vb. farklı tipteki sosyalizm türlerinin iktisadi çerçeve dahilinde temel ilkeleri aşağıdaki gibi özetlenebilir.

1. *Sosyalizm toplumun geneline, çıkarları birbiri ile çatışan bir yapı olarak bakmaktadır.*
2. *Anarşist kesimi hariç diğer sosyalizm türlerine göre hükümet, potansiyel çerçevede işçi sınıfının çıkarlarını temsil etmektedir.*
3. *Her arz kendi talebini beraberinde getirmez. Bu yüzden kapitalizm dönemsel krizlere ve işsizliğe her zaman açıktır.*
4. *Kapitalizm kâr ve sermaye birikimini esas alarak, şahsi çıkarları peşinde koşan insan tipini benimserken; sosyalistler uygun ortam olduğunda insani değerlerin ortaya çıkabileceğine inanır.*
5. *Kapitalizmin özel mülkiyet anlayışına karşılık, sosyalizm kamu mülkiyeti yaklaşımını kabul eder.*

Anaakım (ortodoks) iktisadi düşünceye metodolojik çerçevede yöneltilen ikinci eleştirilse bakış açısı alman tarihçi ekolüdür. 1840'lı yıllarda Friedrich List ve Wilhelm Roscher tarafından kaleme alınan eserler ile başlayan alman tarihçi okulunun diğer önemli temsilcileri Gustav von Schmoller, Max Weber ve Werner Sombart şeklinde belirginleşmektedir. Bu ekol, klasik iktisadi dü-

şüncenin ingiliz ruhu ve karakteri taşıdığını söyleyerek beraberinde getirdiği serbest ticaret, rekabet ve girişim özgürlüğü, devlet müdahalesinin asgariye indirilmesi gibi temel prensiplerinin sanayileşmiş birleşik krallık ekonomisinin menfaatlerini temsil ettiğine dikkat çeken, alman merkezli milliyetçi ve merkantilist bir iktisadi doktrindir. Anaakım iktisadi düşünceye metodolojik çerçevede yöneltilen üçüncü eleştirisel bakış açısı kurumcu iktisat ekolü her ne kadar alman tarihçi okulu ile benzerlikler taşısa bile, milliyetçi özellikler taşımaması ve daha liberal olması noktasında bu ekolden ayrılmaktadır.

Alman tarihçi ekolünün, klasik iktisadi düşünceye karşı çıktığı noktalar evrensellik, menfaat güdüsü ve bilimsel yöntem olarak tümdengelim metodunun benimsenmesi şeklinde nitelendirilebilen üç önemli çerçevede belirginleşmektedir. Buraya kadar anlatılanlar kapsamında değinildiği üzere klasik iktisat ekolüne göre, bütün toplumlarda bireylerin davranışlarını şekillendiren temel faktör iktisadi menfaat sağlama düşüncesidir. Bireyler bu amaca varabilmek için fayda ve maliyet analizi yapar böylece rasyonel hareket ederler. O halde iktisadi mantık, fizik kanunları vb. örneklerde olduğu gibi evrensel geçerliliğe sahiptir ki bundan dolayı yürütülecek iktisat politikasının amaç ve araçları da, gelişme düzeyine bakılmaksızın bütün ekonomiler için aynıdır (Bocutoğlu, Makro İktisat, 2021).

Alman tarihçi ekolüne göre, klasik iktisadi düşüncenin insan davranışlarını rasyonellik çerçevesinde açıklamaya çalışması gerçeklikten uzak ve yetersizdir. Mümkün olduğu ve anlaşılacağı üzere insanlar iktisadi menfaat elde etmek amacının haricinde merhamet, yakınlarına düşkünlük, itibar elde etme isteği, şöhret kazanma arzusu, gurur, iş görme hissiyatı vb. sebeplerden dolayı irrasyonel davranışlarda bulunabilmektedirler. Kaldı ki bu davranışların, bireyin yaşamını sürdürdüğü toplumun dinamiklerinden soyutlanabilmesi de mümkün değildir.

Bundan dolayı her dönem ve her toplum için geçerli olan tek bir iktisat politikasından bahsetmek gerçekten uzaktır, uygulanacak iktisat politikasının amaç ve araçları ilgili ekonominin içinde bulunduğu merhaleye göre tespit edilmelidir.

Beraberinde klasik iktisat ekolünün tarihi dışlaması, tümdengelim bilimsel metodunu benimseyerek iktisadi çerçeveyi soyut bir bilim haline getirmesi çabası da alman tarihçi ekolünün bir diğer ciddi eleştiri noktasını oluşturmaktadır. David Ricardo'nun tarihi dikkate almayan, saf tümdengelimini benimseyen ve ileri matematiksel yöntemlere dayanan; iktisadi düşünce tarihi çerçevesinde ricardocu kötü alışkanlık olarak isimlendirilen bu iktisadi analiz yönteminde iktisat ve tarih birbirinden ayrılmakta, ekonominin dinamikleri

geçmiş, bugün ve gelecekte soyutlanmakta, oldukça sınırlayıcı varsayımlar kullanılarak soyut modeller kurulmaktadır. Alman tarihçi ekolüne göre ise iktisat biliminin doğruluğu, olguların ve verilerin dikkatli bir gözleme tabi tutulmasının ardından tümevarım metodu marifetiyle sağlanabilmektedir. Buna göre bir ülkenin, bireylerin iktisadi davranışları üzerinde oldukça derin etkileri bulunan nüfus, doğal kaynaklar, kültür, din, kurumlar vb. faktörleri zaman içerisinde sürekli olarak değişmektedir. O halde iktisadi olguları açıklayabilmek ilgili ülkenin tarihsel geçmişinin ayrıntılı ve doğru bir şekilde analizinin yapılmasından geçmektedir ki böylece bugünün yoksul ülkelerinin, gelişmiş ekonomilerin yüksek gelir haddine ve yaşam standardına erişebilme-leri adına izleyebileceği politikalara dair tespit ve değerlendirmeler yapılarak çeşitli önerilerde bulunabilmek mümkün olacaktır.

Alman tarihçi ekolünün iktisat bilimine getirdiği bu bakış açısı, iktisat tarihinin bağımsız bir bilim dalı olarak ortaya çıkması ile sonuçlanmıştır. Ekonomi tarihinde iktisat tarihi kürsüsü ilk kez 1892 yılında Harvard Üniversitesi'nde William Ashley için kurulmuştur. Bitirmeden belirtmek gerekir ki geçen zaman diliminde yöntem tartışmaları tündengelim ve tümevarım birlikteliği ile sonuçlanmıştır. Öyle ki iktisat tarihi bilim dalı çerçevesinde verilerin değerlendirilebilmesi bu sayede genel sonuçlara varılması açısından tümevarım metodu benimsenirken, iktisadi çerçevenin tarihi yorumunda tündengelim metodu benimsenmektedir.

1.3. İKTİSAT TARİHİ BİLİM DALI

Bir bakıma insanların ve onların içerisinde yaşadığı toplumların çağlar boyunca maddi ihtiyaçlarını karşılama çabalarını tasvir eden iktisat tarihinin hareket noktası; fiziki çevre, teknoloji, toplumsal kurumlar, din ve siyaset aktörlerinin arasında süregelen karşılıklı etkileşimin bir sonucudur. Bunlardan birincisi fiziki çevredir. İnsanların üretim faaliyeti herşeyden önce bulunduğu coğrafyanın yansımaları olacak şekilde gelişmektedir. Her ne kadar çevreyi etkileme gücüne sahip olsa bile, ki görece olarak etkisi azdır, insanlar asıl olarak yaşamını sürdürdüğü çevreye uyum sağlamak zorundadır. Hareket noktasının ikinci dinamiği teknolojik ilerlemedir. Öyle ki insanlık tarihinin her bir döneminin üretim faaliyeti, o dönemin beceri, yetkinlik, donanım ve nelerin nasıl yapılacağı konusundaki teknik ilerlemenin merhalesi ile sınırlıdır. İnsanlık tarihinin teknik ilerleme birikimi özellikle sanayi devriminden sonra farklı bir boyut kazanmıştır (Rider, 1995).

Hareket noktasının üçüncü dinamiği toplumsal kurumlardır. Tek başına yaşaması uzak bir düşünce olan bu sebepten dolayı toplum mensubiyeti zaruri bir hale bürünen insanın birinci basamakta mensup olduğu toplum-

sal kurum ailedir. Toplumsal kurum skalası mahalleden başlamak üzere şehir ve sonrasında ülkenin tamamını kapsayınca kadar devam etmektedir. Toplumsal birliktelik, toplum üyelerinin gündelik yaşamını etkisi altına alan en önemli mekanizmadır. Bu çerçevede ilk mümkün görünen işbölümüdür. Toplumun her bir parçası belirli bir alanda uzmanlaşarak bu alanda emeğini ve ürününü satarken, buna karşılık olarak başka alanlarda ihtisaslaşan bireylerin emeğini ve ürününü satın almaktadır. Aynı şekilde bir coğrafi bölge üretiminde en iyi olduğu herhangi bir malın üretiminde uzmanlık kazanabilir ve iktisadi artığına ihtiyaç duyduğu diğer mallar ile değiştirebilir.

Bu geniş yelpaze içerisinde zamanla müteşebbis sınıfı ortaya çıkmaya başlar böylece mübadele esaslı çerçevesinde parasal sistem belireceği gibi ulaşım ve pazarlama olanakları da artmaya devam eder. Artık bu aşamadan sonra üretimin amacı kar haddi ve ticarettir. Bir başka deyişle artık iktisadi faaliyetlerden beklenen üreticilerin kendisi tarafından tüketilecek bir mal değil, pazarın geneli için üretim yapmaktır. Kaldı ki bu pazarın kapasitesi, üretici kesiminin uzmanlık ve üretimini ticarileştirebilme merhalesine bağlıdır. Müteşebbis kesimi bu süreçte ihtiyaç duyduğu bütün üretim faktörlerine (kaynaklar) yani sermaye ve işgücüne sahip ise organize olması basittir. Elbette bu gerçeklik küçük ölçekli işletmelerin bir kolaylığıdır.

Ekonominin geneli için düşünüldüğü zaman müteşebbis kesiminin kendisinde eksik olanı diğerlerinden temin etmesinin bir gereklilik olduğu açıktır. Örnek vermek gerekirse elinde fazladan toprak varsa bunu işlemesi için birisine kiraya verebilir. Ekonomik sistemde üretim faktörlerinin mülkiyetinin paylaşılmış olması, kümülatif bir çaba sonucunda üretilen gelirin paylaşım sorununu beraberinde getirmektedir. Daha açık bir ifade ile kitabın bu aşamasına kadar vurguladığı üzere bu durum; müteşebbis kesiminin ücret, rant ve faiz olarak ödemesi gereken maliyetleri, ürettiği mal için pazarda bulduğu fiyat haddi ve gelir-gider dengesini karşıladıktan sonra eline kalan kâr haddi çerçevesinde şekillenen bir sorundur. Ekonomik sistem ne kadar gelişirse yani toplum ne kadar ticari bir karaktere bürünürse her bir faktör sahibi mümkün olandan daha fazlasını vermemek adına çaba gösterecek, alıcı kesimi de alabildiğinden fazlasını almaya çabalayacaktır.

Bu durum toplumun sınıflara ayrılan kesimler arasındaki varlığını işaret etmektedir. Tanımlanabilir ve tanınır sınıflara bölünen toplumdaki her bir sınıfın üyesi çıkarlarını korumak ve ilerletmek güdüsü çerçevesinde hareket edecektir. Kötü günde çıkarlarının tehlikede olduğunu düşünecek, iyi günlerde iktisadi refah düzeyini daha da artırmak için birbirlerine destek olacaklardır. Gerçekten iktisat tarihi incelendiğinde her bir dönemde bu sınıfların varlığı ve çıkarlarını korumak adına giriştikleri eylemler göze batacaktır.

Hareket noktasının dördüncü dinamiği din kurumudur. Anlaşılabileceği üzere nasıl ki her bir toplumun ekonomik sistemi varsa aynı zamanda bir inanç ve ibadet sistematigi de bulunmaktadır. Örnek vermek gerekirse Avrupa iktisat tarihinde kilisenin, bireylerin kazanmak ve kazandığını harcamak çerçevesinde şekillenen davranışlarını etkilediğini söylemek mümkündür. Altyapısı ve istihdam ettiği personeli bulunan kilise gelire ihtiyaç duymakta, bu gelirin kaynağı sahip olduğu servetten ve bağış yapan bireylerden sağlanmaktadır (Pounds, 1994).

Hareket noktasının beşinci ve son dinamiği ise siyaset kurumudur. Anlaşılabileceği üzere nasıl ki her bir toplumun iktisadi ve dini bir sistematigi varsa aynı zamanda bir yönetim sistematigi de bulunmaktadır. Siyasi otoritenin iktisadi faaliyetler üzerindeki etkisi üç çerçevede ilerlemektedir. Bunlardan birincisi devletin kendine ait olan iktisadi işletmeler kurmasıdır. Örnek vermek gerekirse günümüzün dünya düzeninde devletler elektrik santralleri, demiryolları, posta hizmetleri, bankalar, sanayi işletmeleri vb. birçok faaliyet alanında işletmeye sahiptir. Elbette antik ve ortaçağ dönemindeki yöneticilerin de geniş toprak ve maden mülkiyeti bu gerçeğin tarihsel arka planıdır. Bunlardan ikincisi devletin egemenlik sınırı altında yaşayan bireylerin işletmelerini yasal düzenlemeler çerçevesinde etki altına almasıdır. Buna göre devletler vatandaşları tarafından kurulan işletmeleri korumakta, çeşitli zamanlarda yardım etmekte, yasal düzenlemeler ile faaliyetlerini şekillendirmektedir. Öyle ki işletmelerin hak ve yükümlülükleri yasalar çerçevesinde belirlenmiş, mülkiyet ve sözleşme hakkı tanınmıştır. Yine kamu tarafından işletmelerin faaliyetlerini sürdürebilmesi için ulaşım imkanları sunulmuş, elektrik ve su sağlanmış, para arzı vb. kolaylıklar sağlanmıştır. Bu çerçevede yabancılara karşı yerli işletmeleri korumak adına adımların atıldığını söylemek de mümkündür. Bunlardan üçüncüsü ise devletin, ekonominin elde ettiği toplam gelirin paylaşımına müdahale ettiği gerçeğidir (Heaton, 1995).

Sonuç olarak her bir devletin az veya çok bu çerçevede başarılı işler yaptığını dikkat çekilebilir. Devletlerin iktisadi yaşam üzerinde üç çerçevede vurgulanan fonksiyona yaklaşımı tarih boyunca değişken seyretmiştir. Teoride devlet, bireyin hizmetkârı olarak düşünülmüş, devletin görevi vatandaşlarının refahını artırmak şeklinde öne çıkmıştır. Ancak bu yaklaşım zaman ve mekân bakımından sınırlı kalmıştır. Öyle ki egemen görüş siyasetin iktisadi amaçların hizmetine girmesi yerine, iktisadi araçların siyasi amaçlara hizmet etmesi şeklinde belirginleşmiştir.

İktisat tarihinin kapsamı bu aşamaya kadar hareket yaklaşımı çerçevesinde fiziki çevre, teknoloji, toplumsal kurumlar, din ve siyaset bağlamında konulmuştur. Elbette iktisat tarihi bilimini sosyal bilimlerin geniş çerçevesin-

den soyutlayabilmek mümkün değildir. Ancak birinci dereceden ilişkisinin iktisat ve tarih bilimleri ile olduğunu söylemek mümkündür. Bu bağlantının geçmiş ile olan yönünü tarih bilimi teşkil ederken; geçmiş, şimdiki zaman ve gelecek ile yolan yönünü iktisat bilimi teşkil etmektedir. Bu aşamada iktisadi düşünce tarihi, iktisat teorisi ve iktisat tarihi arasındaki ilişkiyi vurgulamak önemlidir. Öyle ki iktisat tarihi bilimi ile uğraşanlar, tarihi bir tecrübe ve düşünsel birikiminin sonucu olan iktisadi teoriler hakkında fikir sahibi olmalıdır. Çünkü bir iktisat tarihçisi ancak bu şekilde bir birikime sahip olduğunda tarihi belge ve verileri tutarlı bir şekilde yorumlayarak teoriye katkı sağlayabilecektir. Diğer taraftan soyut ve tümdengelimci iktisat teorisindeki gelişmeler de iktisat tarihi çalışmalarına yön verebilmektedir. Örnek vermek gerekirse Arthur Cecil Pigou tarafından öne sürülen refah iktisadı yaklaşımı, iktisat tarihçilerini yaşam standartları ve ücret haddi vb. konularda çalışmalar yapmaya götürmüştür. Elbette iktisat tarihi biliminin konusu ekonomik olaylardır. Buna karşılık iktisadi düşünceler tarihi biliminin konusu ise iktisat teorisinin zaman içerisinde geçirdiği değişimlerdir. Kaldı ki bu değişimler ekonomik olaylarda yaşanan değişimleri takip etmektedir. Unutulmaması gereken tarih bilimi, belirli koşulların varlığı altında aynı sebeplerin benzer sonuçları beraberinde getirebileceğini vurgulamaktadır ki bu düzen iktisatçılara rehberlik edebilecektir.

Son dönemde kapitalist iktisadi çerçeveye nicel yaklaşımlar egemen olmaya başlamıştır. *Kantitatif iktisat* ; istatistik, matematik, ekonometri bilim dalını kullanarak iktisat bilimini matematiksel bir çerçeveye sokmakta, değişkenler arası ilişkileri yansıtan parametrelerin sayısal değerlerini tahmin ederek test etmektedir. 1930'lu yıllardan itibaren gelişmeye başlayan kantitatif iktisadi çerçeve 1960'lı yıllardan itibaren de iktisat tarihçilerinin dikkatini çekmeye başlamıştır. İlk kez 1960 yılında Jonathan Hughes ve Stanley Reiter tarafından terimleştirilen yeni iktisat tarihi okulu (cliometri) iktisat tarihine ekonometrik açıdan yaklaşarak kantitatif metodları, tarihi olayları anlamak ve açıklamak için kullanmaktadır.

1.4. İKTİSAT TARİHİNİN GÖREVİ

1.4.1. Ekonominin Performansı

İktisat tarihi bilim dalının temel görevi, ekonomilerin performanslarında (büyüme ve gelir dağılımı) uzun dönemde yaşanan önemli değişimleri anlamak ve açıklamaktır. Başka deyişle iktisat tarihi bilim dalının temel çabası, iktisat teorisinin metodolojik yöntemlerini (iktisadi çerçevenin tarihi yorumunda tümdengelim metodu) tarihsel olaylara uygulayarak aynı zamanda büyük iraksama şeklinde de adlandırılan refah (fert başına reel hasıla) düzeyi

açısından dünyanın çeşitli bölgeleri arasında varlığını sürdüren muazzam ayrılmaların ayrıca dünya kişisel gelir dağılımındaki eşitsizliğin kaynaklarını anlamak ve açıklamak böylece bugünün yoksul ülkelerinin, gelişmiş ekonomilerin yüksek gelir ve yaşam standartlarına erişebilmesi adına izlenebilecek politikalara dair tespit ve değerlendirme yaparak (genel sonuçlara varılması açısından tümevarım metodu) çeşitli önerilerde bulunmaktadır.

Öyle ki bu aşamada gelir dağılımı ve iktisadi büyüme ilişkisi önemlidir. Çünkü iktisadi büyüme süreci refah artışını, gelir dağılımında adalet ise refahın kişiler arasındaki dağılımını göstermektedir. Şu halde fert başına reel hasıla yaklaşımının toplumun her bir ferdinin iktisadi refah düzeyini (yaşam standartlarını) doğru bir şekilde ölçümleyebilmesi adına kişisel gelir dağılımının adil olması gerekmektedir. Kişilerin gelir seviyelerinin arasında büyük farklılıkların söz konusu olması durumunda, yani toplam gelirin büyük bir kısmı küçük bir toplumsal katmanın elinde toplanması durumunda fert başı hasıla metodolojisini kullanmak, ekonomik refahın ölçüsünü anlayabilmek adına yeterli gelmeyecektir.

1.4.1.1. İktisadi Büyüme

İktisat biliminin birinci kuralı (hedefi), kaynaklar (üretim faktörleri) kullanılarak üretilen mal ve hizmet miktarının yani *ekonominin iktisadi faaliyet kapasitesinin (üretim düzeyinin) zaman içerisinde istikrarlı bir şekilde* artırılmasıdır. Bu amaç doğrultusunda iktisadi büyüme, *yıllık büyüme hızı* çerçevesinde ölçülmekte, buna göre t ve $t-1$ yıllarında reel GSYİH düzeyinde meydana gelen değişimin, $t-1$ yılındaki reel GSYİH oranının 100 ile çarpılmasına eşit olmaktadır.

$$\text{Yıllık Büyüme Hızı} = \frac{\text{Reel GSYİH}_t - \text{Reel GSYİH}_{t-1}}{\text{Reel GSYİH}_{t-1}} \times 100$$

Buna göre bir ekonomide bir yıl içerisinde üretilen nihai malların piyasa değeri, doğrudan toplam üretimi hesaplamak marifetiyle ölçümlenebileceği gibi toplam harcama veya toplam geliri hesaplamak marifetiyle dolaylı şekilde de ölçülebildiğinden dolayı, yıllık büyüme hızı metodolojisi Türkiye Ekonomisi'nin 2022 yılı i. çeyrek yıllık büyüme hızı gelişmeleri üzerinden örnekendirilerek toplam üretim, toplam harcama, toplam gelir yaklaşımı çerçevesinde detaylandırılabilir.

Türkiye Ekonomisi, 2022 yılının birinci çeyreğinde, zincirlenmiş hacim endeksi metodolojisi kullanılarak hesaplanan reel hasıla verisine göre bir önceki yılın aynı çeyreğine göre %7,3 bandında büyümüş, böylece güçlü büyüme performansını bir miktar ivme kaybederek sürdürmüştür. Toplam üretim

yaklaşımına göre gayri safi yurtiçi hasılayı oluşturan sektörel faaliyetler incelendiği zaman zincirlenmiş hacim endeksi olarak bir önceki yıla göre inşaat dahil hizmetler sektörü %9,8 bandında büyürken, sanayi sektörü %7,4 ve tarım sektörü %0,9 oranında artış yaşamıştır. Toplam harcama yaklaşımına göre gayri safi yurtiçi hasılayı oluşturan harcamalar incelendiği zaman zincirlenmiş hacim endeksi olarak bir önceki yıla göre yerleşik hanehalklarının tüketim harcamaları %19,5 bandında büyürken, devletin nihai tüketim harcamaları %0,9 ve gayri safi sabit sermaye oluşumu %1,1 oranında artış yaşamıştır. 2022 yılının birinci çeyreğinde bir önceki yılın aynı çeyreğine göre mal ve hizmet ihracatı zincirlenmiş hacim endeksi olarak %16,8 bandında artarken, mal ve hizmet ithalatı ise %2,3 oranında artış yaşamıştır. Böylece özel tüketim harcamalarının büyümeye katkısı 11,6 puan olurken, kamu tüketimi harcamaları büyümeye 0,1 puan katkı sağlamış ve net ihracat kaleminin katkısı 3,5 puan dolayında seyretmiştir.

Tablo 1. Harcamalar Yönünden Hasıla Büyümesine Katkılar

Harcama Kalemi	2021 I	2021 II	2021 III	2021 IV	2021	2022 I
Tüketim Harcamaları	4,2	14,5	6,4	12,2	9,3	11,7
Özel Sektör Tüketimi	4,2	14,0	5,5	12,5	9,0	11,6
Kamu Tüketimi	0,0	0,5	1,0	-0,3	0,3	0,1
Yatırım Harcamaları	3,1	5,5	-0,5	-0,2	1,7	0,3
Stok Değişimi	-1,2	-5,1	-5,4	-7,0	-4,8	-8,1
Net İhracat	1,2	7,0	6,9	4,2	4,9	3,5
İhracat	0,9	11,0	5,0	4,8	5,3	3,9
İthalat	0,2	-4,0	1,9	-0,6	-0,4	-0,5
GSYİH Büyümesi	7,3	21,9	7,5	9,1	11,0	7,3

Türkiye İstatistik Kurumu, Dönemsel Gayrisafi Yurt İçi Hasıla I. Çeyrek: Ocak-Mart 2022, (% puan) (Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK), 2022)

Net ihracat kaleminin büyümeye pozitif katkı sağlaması, büyümenin harcamalar kompozisyonunda sürdürülebilir bileşenlerin payının arttığını göstermektedir.

Buna göre kronikleşen enflasyon probleminin nedenlerinden birisinin döviz kurunda yaşanan artışlar olduğu Türkiye Ekonomisi'nde; bugüne kadar uygulanan yüksek faiz politikası, Türk lirasının aşırı değerlenmesine sebep olarak ithalat talebini artırmış, üreticilerin ithalatçıya dönüşmesine neden olmuştur. Bunun neticesinde yerli üreticinin rekabet gücü azaldığı gibi, ekonomi ithalat harcamasının finansmanı için kısa vadeli dış kaynağa bağımlı hale gelmiştir. Böylece küresel yatırımcıların dış borcu finansman konusun-

da kaçınan davrandığı dönemlerde döviz kurları ve enflasyon yükselmekte, buna çözüm olarak faizler yükseltildiğinde durgunluk ve işsizlik problemi belirlemektedir. O halde Türkiye Ekonomisi'nde görülen makroiktisadi istikrarsızlıkların sebebi Türk lirası'nın aşırı değerlenmesi, cari açığın kronikleşmesi ve dış finansman koşulları kötüleştiği zaman kur ve enflasyon şoku yaşanmasıdır ki, bu çerçevede net ihracat kalemini son yıllarda büyümenin harcamalar kompozisyonuna pozitif katkı sağlamış olması bu açıdan oldukça önemlidir.

Toplam gelir yaklaşımına göre gayri safi yurtiçi hasılayı oluşturan gelir kalemleri incelendiği zaman nominal hasıla cari fiyatlarla bir önceki yılın aynı çeyreğine göre %79,5 oranında yükselirken; işgücü ödemeleri %59,7 ve karma gelir (sermaye geliri) %88,1 oranında artış yaşamıştır.

Tablo 2. Gelir Kalemlerinin Gayri Safi Katma Değer Payı

Harcama Kalemi	2020 I	2021 I	2022 I
İşgücü Ödemeleri (Emek geliri)	39,1	35,5	31,5
Karma Gelir (Sermaye geliri)	41,7	45,6	47,6
Türkiye İstatistik Kurumu, Dönemsel Gayrisafi Yurt İçi Hasıla I. Çeyrek: Ocak-Mart 2022 (Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK), 2022)			

Böylece bu dönemde işgücü ödemelerinin (emek geliri) cari fiyatlarla gayri safi katma değer içerisindeki payı geçen yılın birinci çeyreğinde eriştiği %35,5 bandından %31,5 seviyesine gerilerken; karma gelirin (sermaye geliri) payı %45,6 oranından %47,6 bandına yükselmiştir.

İktisadi büyüme hızının pozitif olması demek istihdamın artması, işsizlik haddinin azalması, sermaye kapasite kullanım oranının yükselmesi böylece reel üretim ve reel gelirin artması en nihayetinde toplumun zenginleşmesi anlamına gelmektedir. Bu duruma karşılık iktisadi büyüme hızının negatif olması, ekonominin küçülmesi anlamına gelir. Zaten piyasa kapitalizmi kaynaklar kullanılarak üretilen mal ve hizmet miktarının yani ekonominin iktisadi faaliyet kapasitesinin (üretim düzeyinin) zaman içerisinde istikrarlı bir şekilde artırılması amacıyla başarılı olmuştur. Ancak üretim büyüklüğü, o toplumun gelirine eşit olduğu için aslında bu amaçtan kasıt, toplumun her ferdinin gelirinin, refah düzeyinin zaman içerisinde istikrarlı şekilde artmasıdır. Buna göre reel hasılanın (toplumun gelirinin) zaman içerisinde sürekli olarak artması, toplumun her bir ferdinin refah seviyesinin de istikrarlı bir şekilde arttığı manasına gelmez (Barro & Sala-I-Martin, 2003). Olaya bu açıdan bakıldığında iktisadi büyüme hedefinin esası, *fert başı reel hasıla düzeyinin zaman içerisinde istikrarlı şekilde, sürekli olarak artması* çerçevesinde

revize edilir. Fert başı reel hasıla düzeyinde yaşanan devamlı artışa *iktisadi büyüme (economic growth)* denmektedir. Yapılan tanımlamadan anlaşılacağı üzere fert başına hasıla düzeyinde yaşanan artışın iktisadi büyüme olarak nitelendirilebilmesi için geçici nitelikte değil sürekli nitelikte bulunması gerekmektedir. İktisadi büyüme, *ortalama büyüme hızı (uzun dönem büyüme hızı)* notasyonu kullanılarak ölçülmektedir. O halde ortalama büyüme hızı, fert başına reel hasıla düzeyinde uzun dönemde yaşanan yıllık bazdaki ortalama büyüme hızını ifade etmektedir. Ortalama büyüme hızı, yıllık büyüme hızı formülünden hareket edilerek hesaplanmaktadır. Fert başına reel hasıla (X), birinci yıl t ve ikinci yıl $t+1$ notasyonu ile ifade edilirse, $t+1$ yılındaki yıllık büyüme hızı aşağıdaki metodolojik çerçevede hesaplanacaktır (Dasgupta, 2005).

$$g = \frac{X_{t+1} - X_t}{X_t}$$

Yıllık büyüme hızı, alternatif şekilde aşağıdaki notasyon kullanılarak da hesaplanabilir.

$$gX_t = X_{t+1} - X_t$$

$$gX_t + X_t = X_{t+1}$$

$$X_{t+1} = X_t (1 + g)$$

Yıllık iktisadi büyüme hızının hesaplandığı yukarıdaki notasyonda yer alan son denklem, $t+2$ yılındaki büyüme hızının, $t+1$ yılındaki büyüme hızına eşit olduğu kabul edilerek baştan yazılabilir.

$$X_{t+2} = X_{t+1} (1 + g)$$

$$X_{t+2} = X_t (1 + g) (1 + g)$$

$$X_{t+2} = X_t (1 + g)^2$$

Bu çerçeve dahilinde fert başına reel hasılanın, t yılını takip eden n yılda da aynı hızla büyüdüğü kabul edilirse, fert başına reel hasıla düzeyi aşağıda yer alan notasyon kullanılarak hesaplanabilir.

$$X_{t+n} = X_t (1 + g)^n$$

Bu notasyonda yer alan X_{t+n} ve X_t değerlerinin bilindiği kabul edilirse, denklem aşağıdaki şekilde baştan yazılabilir.

$$g = (X_{t+n}/X_t)^{1/n} - 1$$

Bu denklem, t yılını takip eden n yıl süresince $[(t+n)-t$ döneminde], fert başına reel hasıla düzeyinin her yıl ortalama olarak hangi oranda arttığını yani ortalama büyüme hızını göstermektedir.

Fert başına reel hasılanın, yaklaşık olarak kaç yılda iki katına çıkacağı da 70 sayısı, *büyüme hızına bölünerek* (70/g) hesaplanabilir. Bu çerçevede, 70 kuralı olarak da anılmaktadır. Ancak değişkenin büyüme hızı %5,0 bandından büyük olursa değişkenin iki katına çıkma süresini hesaplamak için 72/g notasyonu kullanılacaktır (Weil, 2012).

Fert (kişi) başına reel hasıla, toplumun her bir ferdinin refah düzeyini (yaşam standardını) etkileyen başlıklardan sadece bir tanesidir. Ancak bireylerin yaşam standartlarını etkileyen diğer başlıkları (yaşam süresi, çevre kirliliği, eğitim kalitesi, kamu yönetimi, adalet hizmeti, suç oranı) ölçmek ve ağırlıklandırmak oldukça zor bir iş olduğundan, toplumun her bir ferdinin geliri haliyle *refah düzeyinin göstergesi olarak fert başı reel hasıla kriteri* kabul edilmektedir. Küresel ekonomilerin fert başına reel hasıla dinamiklerinin incelenmesi sayesinde, herhangi bir ülkede yaşayan bireyin, diğer ülkelerde yaşamını sürdüren bireylere kıyasla refah düzeyi mukayese edilebilir hale gelir. Şu halde ekonomilerin, ulusal para cinsinden hesaplanan fert başına hasıla değerlerini ortak bir para birimi (amerikan doları) cinsinden ifade etmek gerekir. Ancak bu mukayesenin bir anlam ifade edebilmesi, ortak para birimi kabul edilen amerikan dolarının farklı ekonomilerdeki satın alma gücünün aynı olduğu bir metodoloji üzerinden mümkündür (Helpman, 2010).

Tablo 3. Dünya Ekonomileri'nin Fert Başı Hasıla Dinamikleri

Fert Başına Hasıla, SAGP, \$	2018	2019	2020	2021
Birleşik Devletler	62.770	65.052	63.078	69.231
Avusturya	56.637	58.680	55.125	59.692
Almanya	55.077	56.523	54.551	58.378
Kanada	50.532	51.653	48.947	52.985
Fransa	48.198	49.769	46.213	51.364
Birleşik Krallık	48.164	49.576	45.329	50.388
Suudi Arabistan	49.190	49.056	46.512	49.386
İtalya	43.610	44.703	41.279	46.161
İspanya	41.328	42.600	38.244	41.839
Türkiye	29.346	29.719	30.449	34.755

Fert Başına Hasıla, SAGP, \$	2018	2019	2020	2021
Rusya Federasyonu	27.386	28.495	28.171	30.850
Malezya	27.491	29.099	27.735	29.686
Meksika	20.644	20.767	19.117	20.676
Çin Halk Cumhuriyeti	15.410	16.564	17.115	19.260
Brezilya	15.089	15.424	14.890	16.161
Mısır	11.796	12.444	12.823	13.530
Endonezya	11.798	12.482	12.221	13.099
Hindistan	6.670	6.966	6.532	7.341

IMF Datamapper, GDP per capita, current prices (Purchasing power parity; international dollars per capita) (International Monetary Fund (IMF), 2022)

Bunun için ulusal para cinsinden fert başına hasıla, bir sepetin her iki ülkedeki fiyatını amerikan doları bazında eşitleyen döviz kurunu ifade eden *satın alma gücü paritesi* kullanılarak dönüştürülür (Çepni, 2019).

2021 yılında Birleşik Devletler fert başı hasıla düzeyi 69.231 amerikan doları olmasına karşılık, Çin Halk Cumhuriyeti fert başına hasıla düzeyi 19.260 ve Hindistan'ın 7.341 amerikan doları seviyesindedir. Bu verilere göre Birleşik Devletler'de yaşayan bir kişi, Çin Halk Cumhuriyeti'nde yaşayan bir kişiden ortalama olarak 3,59 kat; Hindistan'da yaşayan bir kişiden ortalama olarak 9,43 kat daha yüksek refah düzeyine sahiptir.

Dünya ekonomilerinin birbirinden farklı fert başı hasıla düzeyine sahip olmalarının nedeni, işçi başına hasıla ve işgücüne katılma haddinin ülkeler arasında değişkenlik göstermesinden kaynaklanmaktadır.

Denklem 1. Fert Başı Hasıla, Nüfus ve İşgücü

Fert (kişi) Başı Hasıla = Nominal Hasıla / Nüfus

İşçi (çalışan) Başına Hasıla = Nominal Hasıla / İşçi Sayısı

Fert Başı Hasıla = (İşçi Başı Hasıla x İşçi Sayısı) / Nüfus

Fert Başı Hasıla = İşçi Başına Hasıla x (İşçi Sayısı / Nüfus)

Fert Başı Hasıla = İşçi Başına Hasıla x İşgüne Katılım Haddi

Dünya ekonomilerinin tamamında işgücünün bir kısmı kayıtdışı olarak istihdam edilmekte böylece bu kesim tarafından üretilen mallar reel hasıla hesaplanırken kapsam dışı kalmaktadır. Diğer taraftan kişilerin kendi istek-

lerini karşılamak için ürettikleri mallar yani geçimlik üretim de reel hasıla hesaplama metodolojisinde yer almaz. O halde reel hasılanın nüfusa oranını ifade eden fert başına hasıla büyüklüğünün, kayıtdışı ekonominin yüksek, geçimlik üretim faaliyetlerinin görece daha önemli olduğu ülkelerdeki refah düzeyini gerçekte olduğundan daha düşük (olduğundan daha az zengin) yansıtmaları söz konusudur.

Bu eksikliği bertaraf etmek için Mısır ve Pakistan gibi kayıtdışı ekonominin yüksek, geçimlik üretim faaliyetlerinin görece daha önemli olduğu ekonomilerin refah düzeylerine yönelik karşılaştırmaların, fert başına hasıla yerine işçi başına hasıla verisi üzerinden yapılması daha anlamlı olacaktır. Ayrıca fert başına hasıla düzeyi aynı olan iki ülkeden, gelir dağılımının daha adaletli, çevre kirliliğinin daha az, yasal normların ve kamu yönetiminin daha gelişmiş, okuma yazma bilenlerin yüksek, eğitim-öğretim faaliyetlerinin daha nitelikli, beşeri sermaye kalitesinin ve yetişmiş insan gücünün daha yüksek, suça bulaşma eğilimlerinin düşük olduğu ülkede aslında refah düzeyi daha yüksektir (Ünsal, 2016).

Fert başına reel hasıla metodolojisine yönelik bir diğer eksiklik reel hasılanın büyüklüğü ve nüfus dinamikleri bağlamındadır. Örneğin bir ekonominin reel hasılasının küresel ölçekte büyük olması, muhakak suretle o ülkenin fert başına hasılasının haliyle refah seviyesinin yüksek olduğu anlamına gelmez. Çünkü böyle bir ülkenin nüfusu görece büyük ise, ülke fert başına hasıla göstergesi açısından fakir ülke kategorisinde bulunacaktır.

Tersine ekonominin reel hasılasının küresel ölçüğe göre küçük olması, muhakak o ülkenin fert başına hasılasının haliyle refah seviyesinin düşük olduğu anlamına gelmez. Çünkü böyle bir ülkenin nüfusu görece düşük ise, ülke fert başına hasıla göstergesi açısından zengin ülke kategorisinde bulunacaktır. O halde hasıla bakımından büyük ekonomi olmak farklı bir mesele, fert başına hasıla dinamikleri açısından zengin ülke olmak farklı bir çerçevedir.

Fert başına reel hasıla yaklaşımının, metodolojik çerçevedeki diğer tüm eksikliklerin kabul edilmesi durumunda bile, toplumun her bir ferdinin iktisadi refah düzeyini (yaşam standardını) doğru bir şekilde ölçebilmesi için kişisel gelir dağılımının adil olması gerekmektedir. Ekonomiyi oluşturan sosyolojik kesimlerin gelir seviyeleri arasında büyük farklılıkların söz konusu olması durumunda, toplam gelirin büyük bir kısmı, küçük bir toplumsal katmanın elinde toplanıyorsa fert başına hasıla metodolojisini kullanmak iktisadi refahın ölçüsünü anlayabilmek adına yeterli gelmeyecektir. Nitekim kapitalist iktisadi düşünce çerçevesinde tasarruf ve yatırımı böylece iktisadi büyümeyi sağlayan kesim, sermaye sahipleri olduğundan dolayı, hasılanın

fonksiyonel ve kişisel bölüşümü iktisadi büyümeyle etkileyen en önemli faktör olarak belirginleşmektedir. Başka bir deyişle iktisadi büyümenin sürmesi için, gelirden işçi kesiminin ve toprak sahiplerinin aldığı payın düşmesi, sermaye sahiplerinin (kâr) aldığı payın yükseltilmesi bir zorunluluktur.

1.4.1.2. Kişisel Gelir Dağılımı

Nominal gayri safi yurtiçi hasıla başka bir deyişle bir ekonominin sınırları içerisinde belirli bir yılda üretilen nihai mal ve hizmetlerin üretildikleri yılın piyasa fiyatları üzerinden değeri aynı zamanda hanehalkı, firmalar ve kamu kesiminden teşkil olan yurtiçi yerleşiklerin elde ettiği toplam gelire eşit olmaktadır. Bu bağlamda toplam gelir yaklaşımını izah edebilme adına ilk yapılması gereken bir firmanın brüt muhasebe kârını tespit etmektir.

Denklem 2. GSYİH Toplam Gelir Yaklaşımı

$$\text{Firmanın Brüt Muhasebe Karı} = \text{Üretimin Piyasa Değeri} \\ - \text{Ödemeler}$$

Böylece bir firmanın brüt muhasebe kârı gerçekleştirdiği mal ve hizmet üretiminin piyasa değerinden, mal ve hizmet üretimini yapabilmek adına yaptığı ödemelerin düşülmesine eşit olacaktır. Bir firmanın mal ve hizmet üretimi yapabilmek adına yaptığı ödemelerin kapsamı diğer firmalardan satın aldığı mal / hizmetler için yaptığı ödeme ile üretim sürecinde kullandığı üretim faktörlerine yaptığı ödemelerden ve son olarak da ürettiği her birim mal/hizmetin piyasa fiyatı üzerinden kamu kesiminin aldığı vergilerden teşkil olmaktadır.

$$\text{Firmanın Brüt Muhasebe Karı} = \text{Üretimin Piyasa Değeri} \\ - \text{Diğer Firmalara Ödemeleri} \\ - \text{Üretim Faktörlerine Ödemeler} \\ - \text{Dolaylı Vergiler}$$

Bir firmanın gerçekleştirdiği mal - hizmet üretimi sürecinde görev almış olan üretim faktörlerine yaptığı ödemeler ücret, rant ve faiz toplamından oluşmaktadır. Dolaylı vergiler ise bir firmanın ürettiği her birim malın piyasa fiyatı üzerinden kamunun aldığı vergileri ifade eder. Dolaylı vergiler net üretim ve ithalar vergileri olarak isimlendirilmekte ve ürün üzerindeki vergi eksi sübvansiyonları ile üretim üzerindeki vergi eksi sübvansiyonların toplamından teşkil olmaktadır. Böylece firmanın brüt muhasebe kârı baştan yazılabilir. Bir firmanın ürettiği mal ve hizmetlerin piyasa değeri ile diğer firmalara yaptığı ödemelerin arasındaki fark ilgili firmanın katma değerine

eşdeğer olmaktadır. Böylece brüt muhasebe kârına ilişkin cebirsel formülasyon baştan yazılabilir.

$$\begin{aligned} \text{Firmanın Brüt Muhasebe Karı} &= \text{Katma Değer} \\ &- \text{Ücret} - \text{Rant} - \text{Faiz} \\ &- \text{Dolaylı Vergiler} \end{aligned}$$

Cebirsel formülasyon üzerinde firma düzeyindeki katma değer ifadesinin sol tarafa alınarak tek bırakılması mümkündür.

$$\begin{aligned} \text{Firmanın Düzeyinde Katma Değer} &= \text{Brüt Kâr} \\ &+ \text{Ücret} + \text{Rant} + \text{Faiz} \\ &+ \text{Dolaylı Vergiler} \end{aligned}$$

Sermeye mallarının faydalı kullanım ömürleri oldukça uzundur. Sermaye mallarına yapılan harcamalar ile bu malların verimli yaşam süreleri aynı muhasebe döneminde gösterilmez. Böylece firmaların sermaye mallarına yönelik olarak yaptığı çalışmalar sonucunda faydalı ömürleri saptaması ve her yıla düşen yıpranma payını elde ettiği brüt kârın içinden ayırması söz konusu olur. Böylece brüt kâr tutarından yıpranma payı düşülünce geriye net kâr kalacaktır.

$$\text{Brüt Kar} - \text{Yıpranma} = \text{Net Kâr}$$

Bu aşamada brüt kârın, net kâr ve yıpranmanın toplamından oluştuğu gerçeğinden hareketle cebirsel formülasyon baştan yazılabilir.

$$\begin{aligned} \text{Firmanın Düzeyinde Katma Değer} &= \text{Net Kâr} + \text{Ücret} + \text{Rant} + \text{Faiz} \\ &+ \text{Dolaylı Vergiler} + \text{Yıpranma} \end{aligned}$$

Nominal gayri safi yurtiçi hasıla yani bir ekonominin sınırları içerisinde belirli bir yılda üretilen nihai mal ve hizmetlerin üretildikleri yılın piyasa fiyatları üzerinden değeri herşeyden önce dolaysız biçimde ekonomideki bütün firmaların sağladıkları katma değerler toplamına eşit olduğundan dolayı aslında yukarıda yer alan cebirsel form artık nominal gayri safi yurtiçi hasılayı ifade edecektir.

$$\begin{aligned} \text{Gayri Safi Yurtiçi Hasıla} &= \text{Net Kâr} + \text{Ücret} + \text{Rant} + \text{Faiz} \\ &+ \text{Dolaylı Vergiler} + \text{Yıpranma} \end{aligned}$$

Net kâr, ücret, rant ve faiz hanehalkı sektörünün sahip olduğu kaynakların yani üretim faktörlerinin üretim sürecine katılması sonucunda elde ettiği geliri yansıtırken, dolaylı vergiler kamu kesiminin gelirini ve yıpranma firmalar kesiminin gelirini yansıtmaktadır. Böylece de nominal gayri safi yur-

tiçi hasıla yani ekonominin sınırları içerisinde belirli bir yılda üretilen nihai mal-hizmetlerin üretildikleri yılın piyasa fiyatları üzerinden değeri hanehalkı, firmalar, kamu kesiminden teşkil olan yurtiçi yerleşiklerin elde ettiği toplam gelire eşit olmaktadır.

Denklem 3. Fonksiyonel Gelir Dağılımı

$$\begin{aligned} \text{Gayri Safi Yurtiçi Hasıla} = & \text{Emek Gelirleri (Ücret)} \\ & + \text{Sermaye Geliri (Net Kâr, Rant, Faiz)} \\ & + \text{Yıpranma} + \text{Dolaylı Vergileri} \end{aligned}$$

Ücret geliri emek gelirleri olarak tek başına ifade edilirken, net kâr, rant ve faiz gelirleri ise sermaye geliri olarak ifade edilebilir. Bahsi geçen bu yaklaşım aynı zamanda *fonksiyonel gelir dağılımı* olarak isimlendirilmekte ve yurtiçi yerleşiklerin hanehalkı sektörünün sahip olduğu üretim faktörleri üzerinden mal ve hizmet üretim sürecine katkı yapması sonucu elde etmiş olduğu faktör gelirin toplam gelir yani gayri safi yurtiçi hasıla içerisindeki payını yansıtmaktadır.

Fonksiyonel gelir dağılımının, kişisel gelir dağılımı ile ilişkisine değinilmesi gerekmektedir. Fonksiyonel gelir dağılımı, üretim faktörlerinin gelirden aldıkları payları yani toplam gelirin ücret, kar, rant ve faiz arasında dağılımını yansıtmaktadır.

Tablo 4. Türkiye Ekonomisi Fonksiyonel Gelir Dağılımı

Fonksiyonel Kategori	Değer	GSYİH Pay	GSKD Pay
Sabit Sermaye Tüketimi (Yıpranma)	1.213.782.235	16,8%	18,82%
Dolaylı Vergiler (Net)	656.714.002	9,1%	
Ürün üzerindeki vergi - sübvansiyon	760.121.177	10,5%	-1,60%
Üretim üzerindeki vergi - sübvansiyon	-103.407.175	-1,4%	
İşgücüne Yapılan Ödemeler (Emek Geliri)	1.949.628.281	27,0%	30,23%
Net İşletme Artığı (Sermaye Geliri)	3.388.915.947	47,0%	52,55%
Gayri Safi Yurtiçi Hasıla	7.209.040.465	100,00 %	100,00%
Gayrisafi Katma Değer = GSYİH - Ürün Üzerindeki Vergiler Eksi Sübvansiyonlar			
Türkiye İstatistik Kurumu, Dönemsel Gayrisafi Yurt İçi Hasıla IV. Çeyrek: Ekim-Aralık 2021, bin Türk lirası (Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK), 2023)			

Bir ekonomide belirli bir dönemde üretilen gelirin, toplam nüfus (aileler) arasındaki bölüşümü ise kişisel gelir dağılımı olarak adlandırılmaktadır. Kişisel gelir dağılımı yaklaşımında önemli olan nokta elde edilen gelirin kaynağı değil, miktarıdır.

Kişisel gelir dağılımının ölçülmesinin ilk yolu amerikalı iktisatçı Max Otto Lorenz tarafından 1905 yılında geliştirilen *lorenz eğrisi* yaklaşımını kullanmaktır. Bu yöntemde hanehalkı sektörü (toplum / tüm aileler) beş eşit gruba bölünmekte, böylece her birisi nüfusun %20'sini temsil eden bu gruplar en fakirden en zengine doğru; en fakir yüzde yirmi, ikinci yüzde yirmi, üçüncü yüzde yirmi, dördüncü yüzde yirmi ve son olarak en zengin yüzde yirmi şeklinde sıralanmaktadır. Bir sonraki adımda her bir grubun toplam gelirden aldığı pay hesaplanarak lorenz eğrisi değerleri elde edilmektedir.

Konunun daha rahat anlaşılması için örnek vermek faydalı olacaktır. Birinci ülkede (A) nüfusun yüzde yirmisini temsil eden her bir grup, iktisadi faaliyetler sonucunda üretilen gelirin de yüzde yirmisini elde etmiştir. O halde A ekonomisinde gelir eşit olarak paylaşılmıştır. İkinci ülkede (B) nüfusun yüzde yirmisini temsil eden her bir grubun, iktisadi faaliyetler sonucunda üretilen gelirden aldıkları pay tabloda gösterilmektedir. Buna göre B ekonomisinde en zengin yüzde yirmilik grup (nüfusun en zengin yüzde yirmisi), en fakir yüzde yirmilik gruptan (nüfusun en fakir yüzde yirmisi) on bir kat daha fazla gelir elde etmiştir.

Tablo 5. Lorenz Eğrisi Metodolojisi

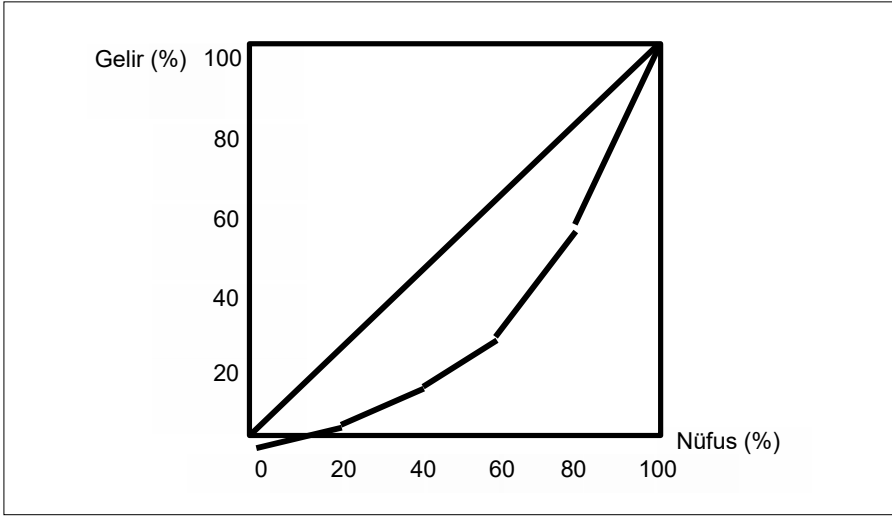
%20'lik Gelir Grubu	A Ekonomisi	B Ekonomisi
En fakir %20'lik grup	20%	4%
İkinci %20'lik grup	20%	7%
Üçüncü %20'lik grup	20%	15%
Dördüncü %20'lik grup	20%	30%
Beşinci %20'lik grup	20%	44%

Türkiye Ekonomisi özelinde Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) tarafından gerçekleştirilen 2019 referans yılına sahip Gelir ve Yaşam Koşulları Araştırması sonuçları en yüksek eşdeğer hanehalkı kullanılabilir fert gelirine sahip yüzde 20'lik grubun toplam gelirden aldığı payın %47,50 bandında buna karşılık en düşük eşdeğer hanehalkı kullanılabilir fert gelirine sahip yüzde 20'lik grubun toplam gelirden payın %5,90 seviyesinde bulunduğunu anlatmaktadır. Lorenz eğrisine metodolojisinin anlaşılmasına yönelik olarak temsili ekonomilere (A ve B ekonomisi) ait verilerin grafik biçiminde gösterilmesi mümkündür. Grafiğin yatay ekseninde her bir ekonominin nüfusunun

yüzde yirmisini yansıtan gruplar en fakirden en zengine doğru kümülatif olarak sıralanmaktadır. Grafiğin dikey ekseninde ise her bir ekonomideki nüfus grubunun toplam gelirden aldığı pay kümülatif olarak gösterilmektedir. Böylece A ve B ekonomisinin her birisine ait Lorenz Eğrisi elde edilmiş olunacaktır.

Buna göre şekildeki köşegen gelirin eşit bölüştüğü A ekonomisine ait, yatay eksene yaklaşan eğri ise gelirin oldukça eşitsiz bölüştüğü B ekonomisine ait Lorenz eğrisidir.

Şekil 1. Lorenz Eğrisi



Sonuç olarak bir ülke ekonomisinde gelir dağılımında süregelen eşitsizliği Lorenz eğrisini kullanarak yorumlamak mümkündür ki lorenz eğrisi yatay eksene ne kadar yakın (diyagonelden o kadar uzak) olursa ekonominin gelir dağılımı o kadar eşitsizdir. Lorenz eğrisi yatay eksenden o kadar uzak (diyagonelden o kadar yakın) ise ekonominin gelir dağılımı o kadar adaletlidir.

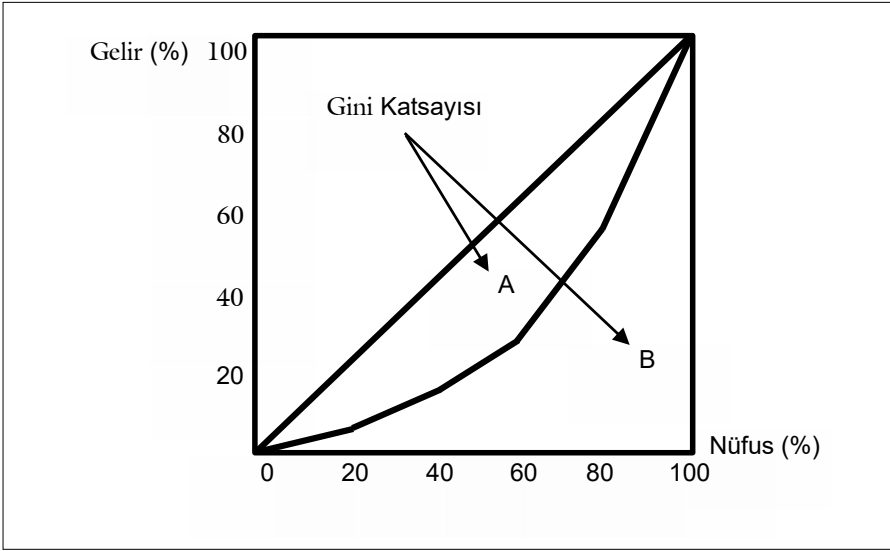
Gelir dağılımında eşitsizliği ölçümlemenin ikinci yolu italyan istatistikçi Corrado Gini tarafından 1912 yılında ortaya konulan Gini Katsayısı metodudur. Bu yaklaşımda Lorenz eğrisi ile diyagonal arasında kalan alanın, yine bu alan ile Lorenz eğrisinin altında kalan alanın toplamına oranlanması sonucunda Gini Katsayısı elde edilir. O halde Gini katsayısı A alanı ile A ve B alanlarının toplamı arasındaki oranlamadır. Böylece gini katsayısının hesaplanma metodolojisi şu şekilde olacaktır.

Denklem 4. Gini Katsayısı

$$\text{Gini Katsayısı} = A / (A+B)$$

Gini katsayısının değerinin bire yaklaştıkça gelir dağılımındaki eşitsizliğin arttığını söylemek mümkündür. Her ne kadar gini katsayısı aracılığı ile ekonomilerin gelir dağılımındaki eşitsizliği değerlendirmek mümkün olsa bile, bu metodolojik çerçeveye dayalı zamanlararası eşitsizlik analizlerine her zaman temkinli yaklaşmak gerekmektedir. Öyle ki bu yöntem ülke nüfusunun yüzde yirmilik gruplarında zaman içerisinde yaşanan değişimleri yansıtmaktadır.

Şekil 2. Lorenz Eğrisi ve Gini Katsayısı



1.4.2. Ekonominin Yapısı

Uzun dönemdeki ekonomik değişimin (iktisadi büyüme) ve kişisel gelir dağılımındaki eşitsizliğin yani ekonomilerin performanslarında yaşanan önemli değişmelerin kaynaklarını anlamak ve açıklayabilmek böylece de bugünün yoksul ülkelerinin, gelişmiş ekonomilerin yüksek gelir haddine ve yaşam standardına erişebilmeleri adına izleyebileceği politikalara dair tespit ve değerlendirmeler yaparak çeşitli önerilerde bulunabilmek için her iki değişkeni etkileyen faktörlerin incelenmesi gerekir ki bu faktörler de ekonomilerin yapısı olarak adlandırılmaktadır.

O halde ekonomilerin yapısının iktisadi büyümenin yaklaşık (doğrudan) ve temel (dolaylı) belirleyicileri ile kişisel gelir dağılımı metodolojisinin makro ve mikro ölçekteki belirleyicilerinden oluştuğu söylenebilir.

1.4.2.1. Büyümenin Yaklaşık Belirleyicileri

Bu çerçevede iktisadi büyümenin yaklaşık (dolaysız) belirleyicileri emek (nüfus), sermaye birikimi ve teknoloji düzeyidir. Bu kapsamda öncelikle üretim faktörleri ve bütüncül üretim fonksiyonundan bahsetmek gerekir.

Üretim faaliyetlerinde kullanılan unsurlar üretim faktörleri (kaynaklar veya girdiler) olarak isimlendirilmektedir. Kaynaklar; emek, toprak (doğal kaynaklar), sermaye ve müteşebbis olarak dört farklı kategoriye ayrılmaktadır.

Üretimin beşeri unsurunu temsil eden emek, üretim sürecinde kullanılan bedeni ve fikri çerçevedeki insan gücünü temsil etmekte, vasıflı ve vasıfsız emek şeklinde iki başlıkta incelenmektedir. Öğrenim sonucunda bilgi ve beceri ile donanan emek türü vasıflı emek olarak kabul edilir. Fabrikada çalışan mühendisin emeği bu türden olabileceği gibi, bir motor ustasının emeği de vasıflı emektir. Vasıflı emeğin bilgi, beceri ve yetkinliklerinin bütününe beşeri sermaye denmektedir. Emek faktörünün, üretim faaliyetlerine katılması karşılığında elde ettiği geliri ücret olarak nitelenir.

Üretim faktörlerinden toprak, toprağın kendisini kapsadığı gibi toprağın altında veya üstündeki doğal varlıkları da kapsamaktadır. Buna göre tarımsal araziler, araziler, madenler, petrol ve doğalgaz rezervleri akarsular, göller, denizler vb. doğal varlıkların, üretim faktörleri kapsamında nitelendirilebilmesi için, bu doğal varlıkların herhangi bir malın üretiminde kullanılabilmesi gerekmektedir. Başka bir deyişle bir doğal varlığın, üretim faktörü çerçevesinde değerlendirilebilmesi bilgi birikimi marifetiyle o doğal varlığın üretim sürecine koşulması ile mümkündür. O halde insanlığın bilgi birikimi arttıkça, üretim faktörü olarak doğal kaynakların sayısı ve çeşitliliği de artış yaşamaktadır.

Doğal kaynaklardan bazıları yenilenebilirken, bazıları yenilenemez özelliğindedir. O halde yenilenemez doğal kaynakların kapasitesi, bu kaynakların üretim sürecine koşulması sonucunda sürekli olarak azalacaktır. Yeni keşfedilen doğal varlıkların üretime koşulması bu açıdan önemlidir. Toprak faktörü sahiplerinin üretim faaliyetlerine katılması karşılığında elde ettiği geliri rant olarak nitelenir.

Üretim faktörlerinden sermaye, insanlar tarafından üretilmiş olan üretim mallarıdır. O halde bir üretim faktörü olarak sermaye, üretim malı çerçevesinde tanımlanan reel bir büyüklüğü nitelendirirken, insanlar tarafından günlük kullanımda para, bono, tahvil vb. finansal varlıklara yönelik yapılan nitlendirmeler ise finansal sermaye olarak anılmaktadır. Sermaye faktörünün kapsadığı üretim mallarından bir kısmı, üretim sürecinde uzunca bir müddet

kullanılabilir ki bu tip sermaye sabit sermaye olarak tarif edilir. Diğer taraftan sermaye faktörünün kapsadığı mallardan ara mallar ise, üretim sürecinde bir kere kullanılmaları ile birlikte yok olduklarından değişken sermaye olarak anılmaktadırlar. Toprak faktörü gibi sermaye faktörü de üretim sürecinde emeğin verimliliğini artıran üretim faktörüdür. Sermaye faktörü sahiplerinin üretim faaliyetlerine katılması karşılığında elde ettiği geliri faiz olarak nitelenir.

Üretim faktörlerinden müteşebbis; emek, sermaye ve doğal kaynağı bir araya getirerek, belirli bir malı, belirli üretim teknolojisi kullanarak üreten böylece üretim sürecinin risk ve belirsizliklerine katlanan özel veya tüzel kişiyi (birey/şirket) tarif etmektedir. Kapitalist iktisadi sistemde müteşebbis kesimi daha fazla kâr edebilmek adına hem mevcut malları yeni bazı üretim teknolojileri kullanarak farklı biçimde üretme yoluna hem daha önce üretilmemiş olan malları üreterek yeni mallar üretme yoluna başvurulabilir. Bu gerçeklik kapitalist iktisadi sistemde üretim formunun sürekli değiştiğini ve böylece iktisadi hayatın sürekli yenilendiğini yansıtmaktadır. Piyasa kapitalizmde müteşebbis kesiminin üretime katılmasının karşılığında elde ettiği geliri kâr olarak isimlendirilir. Üretilen malın, satış gelirinden, üretim maliyeti düşüldükten sonra elde kalan bakiyeye eşit olan kâr haddi bu sebepten dolayı bakiye gelir olarak da isimlendirilmekte, ancak müteşebbis zarar da yazabilmektedir.

Bütüncül üretim fonksiyonu, ekonomide n sayıda firma tarafından üretim teknolojisi veri iken belirli bir dönemde, belli miktarda girdi kullanılarak üretilebilecek azami çıktıyı temsil eder.

Denklem 5. Bütüncül Üretim Fonksiyonu

$$Y = F(K, L)$$

Fonksiyonda bulunan Y ifadesi bir ekonomide n sayıda firma tarafından üretim teknolojisi veri iken belirli bir dönemde, misâlen bir yıl içerisinde belirli miktarda girdiler kullanılarak üretilebilecek azami çıktı miktarını yansıtmaktadır. Diğer taraftan fonksiyonda yer alan K ifadesi ekonomide n sayıdaki firma tarafından kullanılan sermaye miktarını ve L ifadesi ise ekonomide n sayıdaki firma tarafından kullanılan emek miktarını ifade eder. Böylece ekonomideki üretim teknolojisi veri iken belirli dönemde belirli miktarda girdiler kullanılarak üretilebilecek azami çıktı miktarı üretime koşulan toplam emek ve sermaye miktarına bağlıdır. Klasik modelde firmaların sahip oldukları sermaye girdisinin analiz döneminde sabit bulunduğu ve tam kullanıldığı varsayılmaktadır. Bu varsayımın bir sonucu olarak belirli bir ekonomide üretim teknolojisi veri iken belirli dönemde belli miktarda girdiler kullanılarak

üretilebilecek azami çıktı miktarı üretim sürecinde kullanılan emek miktarına bağlı olarak değişim gösterecektir.

$$Y=F(\bar{K},L) \rightarrow Y=F(L)$$

Toplam üretim fonksiyonu pozitif eğimlidir ve giderek yatıklaşmaktadır. Bu husus emek miktarı arttıkça her ilave birim emek faktörünün üretime katkısının azaldığını yansıtmaktadır. Üretimin *azalan marjinal verimler kanununa* tabi olmasının nedeni ise sermaye veri iken emek arttıkça işçi başına sermaye miktarının azalıyor olmasından kaynaklanmaktadır.

İktisadi büyüme amacının temel kurgusu olan fert başına reel hasılanın zaman içinde sürekli artmasını sağlamak Genel Solow Modeli açısından işçi başı çıktının sürekli olarak artması şeklinde ifade edilebilir. Dolayısı ile Genel Solow Modeli dahilinde işçi başı çıktı teriminin cebirsel olarak ifade edilmesi gerekmektedir. Bu amaca dönük olarak modelin üretim fonksiyonunun baştan yazılması üzerinden bir yol alınabilir ki buna göre *işçi başına çıktı* (y), *etkin işçi başına çıktı* (y^e) ile *teknoloji endeksinin* (A) çarpımına eşittir (Solow, Perspectives on Growth Theory, 1994).

Denklem 6. Neoklasik Büyüme Modeli

$$y^e = Y/E \rightarrow Y/AL \rightarrow y/A$$

$$y^e = y/A \rightarrow y = y^e A$$

Denklem bağlamında *işçi başı çıktının büyüme hızı* g_y ile gösterilecek olunursa aşağıda yer alan cebirsel form elde edilecektir.

$$g_y = g_{y^e} + g_A$$

Ekonomi durağan denge durumuna eriştiği zaman etkin işçi başına çıktı *büyüme hızı sıfırdır*:

$$g_{y^e} = \Delta y^e = 0$$

Böylece ekonomi durağan denge durumuna eriştiği zaman *işçi başına çıktı büyüme hızı* (g_y), *teknolojik ilerleme büyüme hızına* (g_A) eşit olacaktır. Başka bir deyişle işçi başına çıktıdaki sürekli artışın yani *iktisadi büyümenin nedeni teknolojik ilerleme büyüme hızı* olmaktadır. Solow Neoklasik büyüme modelinde karşılaşılan bu çerçeve *Solow Paradoksu* olarak anılmaktadır.

$$g_y = g_A = \theta$$

Böylece başta vurgulandığı üzere iktisadi büyümenin yaklaşık (dolaysız) belirleyicilerinin emek (işgücü), sermaye birikimi ve teknoloji düzeyi olduğu cebirsel çerçevede ortaya konmuş olmaktadır. Ancak dikkat edilirse tasarruf haddinin artması iktisadi büyümeye neden olmamaktadır. Öyle ki tasarruf-

ların artması, *fert başına (işçi başına) çıktının sadece durağan duruma geçiş döneminde yükselmesini* sağlamaktadır. Tasarrufların artması, *fert başına (işçi başına) çıktının sadece durağan duruma geçiş döneminde yükselmesini* sağladığından yola çıkılarak, tasarruf haddindeki sürekli artışın, durağan durumda işçi başına çıktının sürekli artmasına (iktisadi büyümeye) yol açacağını düşünmek oldukça yanlıştır. Tasarruf haddi azami olarak bir'e eşittir. O halde sürekli değil sadece bir değerine kadar artabilir. Tasarruf haddi, bir (1) değerine eriştiği zaman ise, ekonomi tasarruf haddi = 1 değeri için yeni bir durağan duruma yönelir ve böylece yine büyüme durur. Teknolojik ilerlemenin hızlanması, durağan durumdaki işçi başına çıktıyı, teknolojik ilerleme hızı kadar artırmaktadır. İşçi (fert) başına çıktıdaki sürekli artışın nedeni budur. Fert başı reel hasıla düzeyinin zaman içerisinde sürekli olarak artmasını sağlayan etken teknolojik ilerlemedir. Teknolojik ilerlemenin ölçümüne ilişkin analiz *büyüme muhasebesi denklemi* olarak isimlendirilmektedir (Solow, Technical Change and the Aggregate Production Function, 1957).

Denklem 7. İktisadi Büyüme Muhasebesi

$$Y = K^\alpha (AL)^{1-\alpha} \quad 0 < \alpha < 1$$

$$Y = B K^\alpha L^{1-\alpha} \quad B = A^{1-\alpha}$$

Cobb-Douglas üretim fonksiyonunda yer alan α ve $1-\alpha$ parametreleri sırasıyla tam rekabet koşullarında faaliyet gösteren temsili ekonomide sermaye ve emek girdisine yapılan ödemelerin toplam hasıla içerisindeki payını gösterirken; B terimi ise teknolojiyi temsil etmekte aynı zamanda *toplam faktör verimliliği* olarak da anılmaktadır. Herhangi bir çarpanın büyüme hızı, elemanların büyüme hızı toplamına eşit olur ki böylece cobb-douglas üretim fonksiyonu değişkenlerin büyüme hızı itibarıyla Z^x teriminin büyüme hızının αg_Z olduğu kabul edilerek baştan yazılabilir.

$$g_Y = g_{TFP} + \alpha g_K + (1-\alpha)g_L$$

Büyüme muhasebesi denklemine göre ekonomideki çıktı büyüme hızı (uzun dönem büyüme hızı); toplam faktör verimliliği büyüme hızı g_{TFP} ile sermaye girdisinin hasıla içindeki payı ile ağırlıklandırılan sermaye girdisi büyüme hızı αg_K ve emek girdisinin hasıla içerisindeki payı ile ağırlıklandırılan emek girdisi büyüme hızı $(1-\alpha)g_L$ toplamına eşittir. Şu halde toplam faktör verimliliği büyüme hızı g_{TFP} ; uzun dönem büyüme hızı g_Y ile sermaye ve emek girdilerinin toplam hasıla içerisindeki payı ile ağırlıklandırılan büyüme hızları toplamının arasındaki farka eşit olur.

$$g_{TFP} = g_Y - \alpha g_K - (1-\alpha)g_L$$

Böylece büyüme muhasebesi denklemi alternatif olarak *fert başı hasıla büyüme hızı* çerçevesinde yazılabilecektir.

$$g_{TFP} = g_Y - \alpha g_K - g_L + \alpha g_L$$

$$g_{TFP} = (g_Y - g_L) - \alpha g_K + \alpha g_L$$

$$g_{TFP} = (g_Y - g_L) - \alpha (g_K - g_L)$$

$$g_{TFP} = g_Y - \alpha g_K$$

Denkleme göre toplam faktör verimliliği büyüme hızı, *işçi başına çıktı büyüme hızı* (*fert başına hasıla büyüme hızı*) ile sermaye girdisinin hasıla içerisindeki payı ile ağırlıklandırılan işçi başı sermaye girdisi büyüme hızı arasındaki farka eşit olmaktadır. Diğer taraftan işçi başı çıktı büyüme hızı ile işçi başına sermaye girdisi büyüme hızı; teknolojik ilerleme büyüme hızına eşit olduğundan dolayı ($g_y = g_k = \theta$), denklem aşağıdaki şekilde yeni baştan yazılabilir.

$$g_{TFP} = (1-\alpha) \theta$$

Bu denkleme göre *toplam faktör verimliliği büyüme hızı*, *emek girdisinin hasıla içindeki payı* ($1-\alpha$) ile *teknolojik büyüme hızı* (θ) çarpımına eşit olmaktadır.

Şu halde büyüme muhasebesi denklemi marifetiyle bir ekonomide belirli bir dönem itibariyle *gerçekleşen iktisadi büyümenin kompozisyonunu* hesaplayabilmek mümkün hale gelmektedir. Strateji ve Bütçe Başkanlığı tarafından hesaplanan veriler *Türkiye Ekonomisi'nin büyüme kompozisyonuna* en belirgin katkının bütün dönemlerde sermaye girdisinden sağlandığını göstermektedir. Ortalama %7,2 büyüme yaşanan 2002-2007 dönemi verimliliğin büyüme katkısının en yüksek seyrettiği dönemdir. Öyle ki bu dönemde *verimlilik artışının iktisadi büyümeye katkısı %37 bandında seyretmiştir*. Ancak 2010-2019 dönemine gelindiğinde toplam faktör verimliliğinin yakaladığı ivmeyi kaybettiği göze batmaktadır.

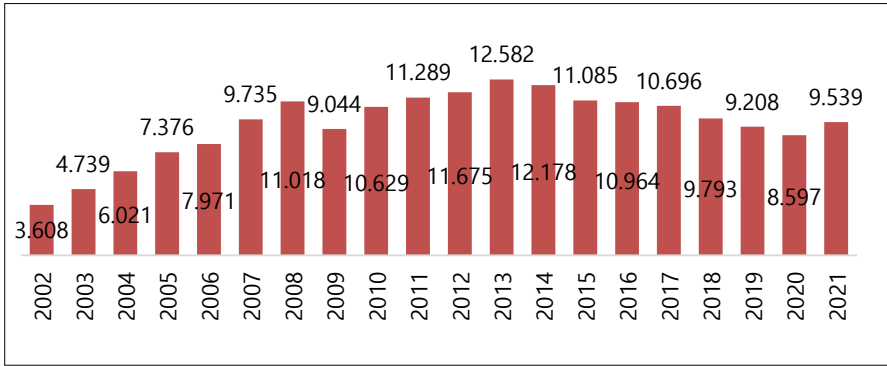
Tablo 6. Türkiye Ekonomisi'nde Büyümenin Kompozisyonu

Dönem (2009=100)	Artış Oranları			Büyümeye Katkısı			Reel Değişim
	Sermaye*	İstihdam	TFV	Sermaye	İstihdam	TFV	
1998-2019	6,4%	1,8%	0,7%	58,5%	25,2%	16,3%	4,4%
2002-2019	7,4%	2,2%	1,1%	55,2%	24,4%	20,5%	5,4%
2002-2007	9,8%	1,0%	2,6%	54,9%	8,1%	37,0%	7,2%

2010-2019	8,4%	3,1%	0,6%	57,4%	32,4%	10,3%	5,8%
2020-2023	4,9%	2,3%	0,7%	48,8%	34,2%	17,0%	4,0%
Strateji ve Bütçe Başkanlığı, Katılım Öncesi Ekonomi Reform Programı 2021-2023 (Strateji ve Bütçe Başkanlığı, 2020)							

Toplam faktör verimliliğinin büyüme kompozisyonundaki katkısının görece düşük kaldığı Türkiye Ekonomisi özelinde bu durum, sermaye ve emek girdilerinde kaynaklanan artışın ürünü olan büyüme patikasının azalan verimler kanunu nedeniyle bir süre sonra yavaşlayacağına işaret etmektedir. Aşağıdaki tabloda Türkiye Ekonomisi'nin yıllara göre fert başına hasıla (cari fiyatlarla amerikan doları cinsi- döviz kuru yaklaşımı) dinamikleri yer almaktadır. Türkiye Ekonomisi'nin fert başı hasıla dinamiklerine dair tablodaki veriler, emek ve sermaye girdisindeki artışın ürünü olan büyüme döneminin gerçekten de bir süre sonra yavaşladığını ortaya koymaktadır.

Şekil 3. Türkiye Ekonomisi'nde Fert Başına Hasıla Dinamikleri



Hazine ve Maliye Bakanlığı, Ekonomi Sunumu, Büyüme (T.C. Hazine ve Maliye Bakanlığı, 2022)

Buna göre 2013 yılında 12.582 \$ ile zirve dönemine erişen fert başına hasıla, 2021 yılının ardından yeniden toparlanmaya başlamıştır. Tabloda 2002-2007 döneminde yani toplam faktör verimliliği girdisinin ekonomik büyümeye en yüksek katkı verdiği dönemde, fert başına hasılanın yükselişi açıkça ortadadır.

Şu halde Türkiye Ekonomisi'nin özelinde iktisadi büyümeyi işler kılmak adına toplam faktör verimliliğini artırıcı politikaların izlenmesi bir gerekliliktir. Ancak bu politika çerçevesini çizebilmek adına önemli bir gerçeğe dikkat edilmesi gerekmektedir. Öyle ki bu aşamaya kadar anlatılanlar çerçevesinde toplam faktör verimliliğindeki büyüme teknolojik ilerleme ile eşdeğer tutul-

muştur. Pratikte ise toplam faktör verimliliği girdisindeki büyümenin tek nedeni teknolojik ilerleme değildir. *Üretim faktörlerinin çıktıya dönüşme gücü* olarak nitelendirilebilen toplam faktör verimliliği gerek teknolojik kapasite-deki ilerlemenin gerekse etkinlikteki ilerlemenin sonucunda büyümektedir. Buna göre toplam faktör verimliliğindeki büyüme, *sermaye ve emek girdisi dışındaki bütün başlıkların iktisadi büyümeye katkısı* temsil etmektedir. Türkiye Ekonomisi özelinde toplam faktör verimliliğini artırmak adına atılacak adımlara kitabın kurgusundan sapmamak adına burada yer verilmeyecektir.

1.4.2.2. Büyümenin Temel Belirleyicileri

Ekonomik büyümenin yaklaşık belirleyicilerini etkileyen temel (dolaylı) belirleyicileri ise coğrafya, kültür, uluslararası entegrasyon ve dış ticaret ile son olarak iktisadi, sosyal ve siyasi kurumlardan oluşmaktadır. Bu aşamada meseleyi tekrar detaylandırmak faydalı olacaktır. Büyümenin yaklaşık belirleyicileri başlığından hatırlanacağı üzere iktisadi büyümenin yaklaşık (dolaysız) belirleyicileri emek (işgücü), sermaye birikimi ve teknoloji düzeyidir. Sermaye birikiminin kaynağı ise yurtiçi ve yurtdışı tasarruflardır. Tasarruflar, yatırım harcamaları ve sermaye birikimi arasında süregelen ilişki makroiktisadi genel denge üzerinden vurgulanır.

Milli gelir muhasebesi, toplam hasıla (üretim), toplam gelir ve toplam harcamaların bir yıl içerisindeki değerini ölçmektedir. Zira enflasyon, işsizlik, ödemeler dengesi ve iktisadi büyüme muhasebesine dair makro iktisadi kavramlar ancak milli gelir muhasebesi çerçevesinde tanımlanan temel büyüklükler yardımıyla açıklanabilmektedir (Dinler, 2020).

Toplam hasıla, nominal hasılanın ölçüm metodolojisinde değinilen üretim yöntemi kullanılarak elde edilen değeri göstermektedir. O halde bir ekonomide bir yılda üretilen nihai malların piyasa değerlerinin toplamı, toplam hasılayı vermektedir ki bu değer aynı dönemde üretilmiş tüketim ve yatırım mallarının toplamına eşittir.

Toplam gelir, nominal hasılanın ölçüm metodolojisinde değinilen gelir yöntemi kullanılarak elde edilen değeri göstermektedir. O halde bir ekonomide bir yılda üretim faktörlerinin, üretime katılmalarının karşılığında elde ettiği ücret, rant, faiz ve kâr gelirinin toplamı, toplam geliri vermektedir. Toplam hasıla, *üretim faktörleri (emek, sermaye, toprak, doğal kaynaklar; müteşebbis)* tarafından üretilmektedir. Üretim faktörlerinden en önemlisi olan bir bakıma üretim faaliyetini teşkilatlayan müteşebbis kâr elde edebilmek amacıyla emek, sermaye ve doğal kaynak faktörlerini biraraya getirerek toplam hasılayı (tüketim ve yatırım mallarını) üretir. O halde üretimde kullandığı emeğe ücret, sermayeye faiz ve toprağa rant geliri öder. Tüm bu bedelleri

ödedikten sonra elinde kalan ise kârdir. Kâr haddi bölüşümde en son belirlendiği gibi, müteşebbis zarar da edebilir.

Toplam harcama, nominal hasılanın ölçüm metodolojisinde değinilen harcama yöntemi kullanılarak elde edilen değeri göstermektedir. Buna göre üretim faktörleri, toplam hasılanın üretim sürecine katılmalarının karşılığında elde ettikleri toplam geliri, yine kendileri tarafından üretilen toplam hasılayı (tüketim ve yatırım mallarını) satın almak için harcarlar.

Özetle üretim faktörleri organize olarak tüketim ve yatırım mallarından oluşan toplam hasılayı üretmekte, bu şekilde üretime katkısından dolayı faktör geliri elde etmekte ve bu gelirini yine kendi ürettiği hasılayı satın almak için kullanmaktadır (Bocutoğlu, Makro İktisat, 2021).

Üretim faktörleri organize olarak toplam hasıla değerini ürettiğinden ve sonra bu değeri ücret, rant, faiz ve kâr geliri şeklinde kendi arasında pay ettiğinden dolayı toplam gelir her zaman toplam hasılaya eşit olmaktadır. Diğer taraftan üretim faktörleri elde ettiği geliri, ürettikleri hasılayı satın almak adına kullandıklarından toplam harcama toplam gelire eşit olmaktadır.

1. *Üretim faktörleri toplam hasılayı üretmektedir.*
2. *Üretim faktörleri toplam hasılaya özdeş gelir elde etmektedir.*
3. *Üretim faktörleri toplam gelire özdeş harcama yapmaktadır.*

Burada önemli bir ayrım belirginleşmektedir. Buna göre toplam hasıla her zaman toplumun (yurtiçi yerleşiklerin) toplam gelirine eşit olurken, toplumun geliri her zaman harcamalarına eşit olmayabilmektedir. Başka bir deyişle dışarıya kapalı ekonomilerde yurtiçi yerleşikler ancak geliri kadar harcama yapabilirken; dışı açık ekonomilerde yurtiçi yerleşiklerin harcamaları gelirlerinden daha az veya daha fazla olabileceği gibi, özdeş de olabilmektedir.

Bu çerçeve dahilinde yurtiçi yerleşiklerin gelir - harcama akımı arasında süregelen bağıntı *makroiktisadi genel denge (tasarruf-yatırım özdeşliği)* şeklinde isimlendirilmektedir. Çünkü ekonomideki toplam hasıla, toplam gelir ve toplam harcama özdeşliğinin bozulmasının nedeni, yatırım harcamasına dönüştürülemeyen yurtiçi tasarruflar olabileceği gibi tersine ulusal yatırım harcamasını karşılayacak yurtiçi tasarruf kapasitesinden mahrum kalınması da olabilir.

Makroiktisadi karar birimleri başlığı altında değinildiği gibi yurtiçi yerleşikler ekonomide bir yıldan daha fazla süredir ikamet eden gerçek kişiler ve faaliyet gösteren tüzel kişileri yansıtmakta; hanehalkı, firmalar ve kamu kesiminden teşkil olmaktadır. Böylece yurtiçi yerleşiklerin toplam gelirinin

(gayri safi milli harcanabilir gelir) özel sektör ve kamu kesimi arasında dağılımı söz konusu olmaktadır.

Denklem 8. Toplam Gelirin Sektörel Dağılımı

$$GSMHG_C = Y_{DP} + Y_{DG}$$

Özel sektör ve kamu kesiminden her birisi gelirinin bir kısmını tüketim harcamasında kullanırken kalanını tasarruf olarak değerlendirmektedir.

Denklem 9. Toplam Gelirin Sektörel Kullanımı

$$GSMHG_C = (C_P + S_P) + (C_G + S_G)$$

Gayri safi milli harcanabilir gelir, yurtiçi yerleşikler tarafından üzerine yapılan toplam harcamalara yer verilerek de yazılabilir.

Denklem 10. Toplam Harcama

$$GSMHG_C = (C_P + C_G) + (I_P + I_G) + XN + NFP + NCT$$

Bu aşamaya kadar gayri safi milli harcanabilir gelire yönelik yer verilen her iki ifade (denklem 2 ve denklem 3) birbirine eşit olduğundan ortaya yeni bir özdeşlik çıkmaktadır (Yeldan, 2022).

Denklem 11. Makroiktisadi Genel Denge

$$(C_P + S_P) + (C_G + S_G) = (C_P + C_G) + (I_P + I_G) + XN + NFP + NCT$$

$$(S_P + S_G) = (I_P + I_G) + (XN) + NFP + NCT$$

$$(S_N) = (I_N) + (XN) + NFP + NCT$$

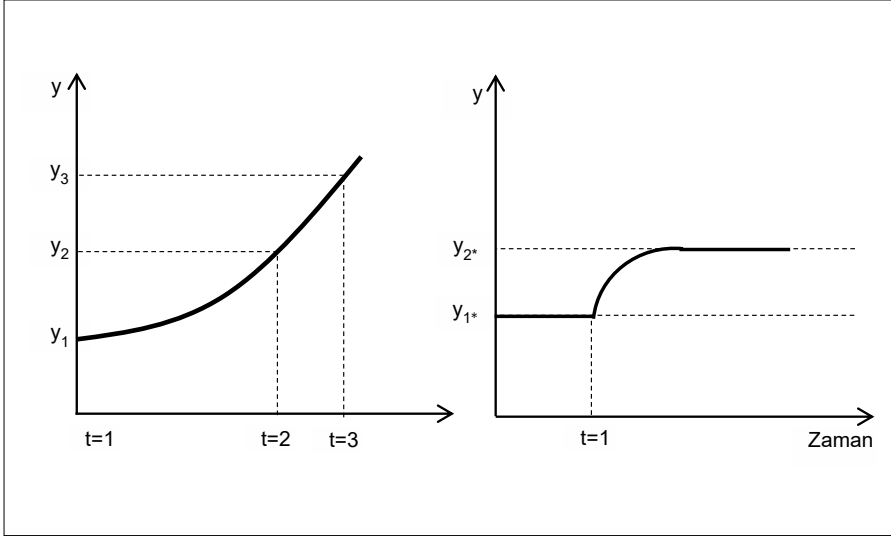
$$(S_N) - (I_N) = (XN) + NFP + NCT$$

$$(S_N) - (I_N) = (S_N) - (I_N) = \text{Cari İşlemler Hesabı Dengesi (CAB)}$$

Makroiktisadi genel dengeye göre; yurtiçi yerleşiklerin gelir seviyesini yansıtan yurtiçi tasarrufların, yurtiçi yerleşiklerin harcamasını yansıtan ulusal yatırımlardan büyük olması durumunda yurtiçi karar birimleri, gelirinden daha az harcama yapmıştır. O halde toplam gelir, toplam harcamadan büyüktür, cari işlemler hesabı pozitifdir. Yurtiçi tasarrufların, ulusal yatırımlardan küçük olması durumunda ise yurtiçi karar birimleri, gelirinden daha fazla harcama yapmıştır. O halde toplam gelir, toplam harcamadan küçüktür, cari işlemler hesabı negatifdir. Son olarak yurtiçi tasarruf, ulusal yatırıma eşit ise karar birimlerinin geliri harcamalarına denk olacaktır ki bu halde cari işlemler hesabı sıfırdır.

Ancak tasarruf haddinin artması iktisadi büyümeye neden olmamaktadır. Öyle ki tasarrufların artması, *fert başına (işçi başına) çıktının sadece durağan duruma geçiş döneminde yükselmesini* sağlamaktadır.

Şekil 4. Büyüme Etkisi ve Düzey Etkisi



Şekil üzerinde görüldüğü gibi, tasarruf haddinde yaşanan yükselişlerin büyüme geçişi bir süreliğine yani bir durağan durumdan bir başka durağan duruma geçiş döneminde etkileyen bir değişken olması, tasarruf haddinin neoklasik büyüme modelinin *düzey etkisine* sahip bir değişkeni olduğunu vurgulamaktadır.

Buna karşılık iktisadi büyümenin nedeninin teknolojik ilerleme olması, teknolojik ilerlemenin neoklasik modelin *büyüme etkisine* sahip bir değişkeni olduğunu vurgulamaktadır.

O halde denilebilir ki bir ekonomide fiziksel sermaye birikim hızı ve / veya teknolojik ilerleme hızı ne kadar yüksek olursa fert başına çıktı (hasıla) düzeyi de o kadar yüksek seyredecektir. Örnek vermek gerekirse bugünün dünyasında Belçika ekonomisinin fert başına hasıla düzeyinin, Senegal ekonomisinin fert başına hasıla düzeyinden daha yüksek seyretmesinin nedeni Belçika ekonomisinde örneğin son elli yıllık periyotta gelişen sermaye birikim hızının ve teknik ilerleme hızının Senegal ekonomisine göre daha yüksek seyretmesidir.

Buradan genel bir sonuca varılmak istenirse denilebilir ki bugünün dünyasında bazı ülkelerin yoksul bazı ülkelerin zengin olmasının (refah düzeyinde süregelen farklılaşmaların) nedeni sermaye birikim hızının (tasarruf had-

di) ve teknolojik ilerleme hızının ekonomilere göre farklılık göstermesidir. Ancak dünya ekonomilerinden bir kısmının sermaye birikimindeki eksikliklerden (tasarruf açığı) ve teknolojik yetersizliklerden ötürü yoksul olduğunu söylemek meseleye dar bir pencereden bakmaktır. Başka bir deyişle böyle bir yaklaşım sergilemek aynı zamanda büyük iraksama şeklinde de adlandırılan refah (fert başına reel hasıla) düzeyi açısından dünyanın çeşitli bölgeleri arasında varlığını sürdüren muazzam ayrışmaların kaynaklarını anlamak ve açıklamak adına yeterli değildir. İşte bu soruya aranan cevap ekonomik büyümenin yaklaşık belirleyicilerini etkileyen ekonomik büyümenin temel belirleyicileridir. Bu temel belirleyiciler coğrafya, kültür ve sosyal yaşam, uluslararası entegrasyon ve dış ticaret ile iktisadi, sosyal ve siyasi kurumlardan oluşmaktadır.

1.4.2.2.1. Fiziki Çevre

İktisadi büyümenin temel belirleyicileri arasında yer alan coğrafya veya fiziki çevre aktörü, ekonominin fiziki pozisyonunun beraberinde getirdiği avantaj ve dezavantajlar bütününe ifade etmektedir. Coğrafya aktörünün ekonomik büyüme üzerindeki ilk etkisi iklim faktörü bağlamında şekillenir.

Uluslararası Para Fonu verileri görece ekvatora daha yakın olan tropikal bölgede yer alan ekonomilerin fert başına hasıla düzeyinin, görece ekvatora daha uzak olan ılıman bölgede yer alan ekonomilere kıyasla daha düşük olduğunu ortaya koymaktadır. Çünkü işgücünün büyük bir kısmının tarım sektöründe istihdam edildiği tropikal bölgede aynı emek, sermaye ve gübre kullanılarak üretilen ürün miktarı, ılıman bölgeye göre daha azdır. Bu durumun sebebi iklim koşulları ve tarımsal verimlilik ilişkisinde saklıdır. Zira ılıman bölgede yağmur düzensiz yağar ve don olayı görülmez. Kaldı ki tropikal bölgede sarı humma ve sıtma gibi hastalıkların yayılmasına uygun fiziki çevre koşullarının bulunması, işgücünün sağlığı haliyle verimliliğini de etkiler niteliktedir. Fiziki çevre koşulları ve insan karakteri beraber düşünüldüğünde tropikal iklim insanının daha ağır hareket ettiği gerçeği de verimliliği olumsuz etkileyen bir başka aktör olarak belirmektedir.

Coğrafya aktörünün ekonomik büyüme üzerindeki ikinci etkisi dış ticaret faktörü bağlamında şekillenir. Ekonominin dış alemle iktisadi ilişkileri beraberinde mukayeseli üstünlüklere bağlı üretim yapısını getireceğinden bu durum verimliliği haliyle fert başına hasılayı artırıcı niteliktedir. Elbette dış ticaret sayesinde ekonominin üretim yapısına teknoloji transferinin kolaylaşması da verimliliği artıran bir diğer etkidir. Ancak dış ticaret imkanlarının beraberinde getirdiği olumlu sonuçların yansımaları bütün dünya ekonomilerine eşit dağılmaz. Ticaretin merkezi noktalarından uzak olan ve denize

kıyası olmayan (landlocked) coğrafya üzerine kurulan ekonomiler dış ticaret faaliyetlerinden görece düşük yararlanmakta bu durum fert başına hasıla göstergesini olumsuz etkilemektedir. Bu ülkelerin yüksek ulaşım maliyetlerine katlanmak durumunda kalması da bir diğer olumsuz etkendir.

Coğrafya aktörünün ekonomik büyüme üzerindeki üçüncü etkisi hammadde ve toprak faktörü bağlamında şekillenir. Ancak burada dikkat edilmesi gereken mesele, doğal kaynaklar ve coğrafya ilişkisinin genelleme yapmaktan uzak bir ayrıntı olduğu gerçeğidir. Başka bir deyişle hammadde ve toprak bakımından görece zengin ekonomilerin fert başına hasıla göstergesinin, hammadde ve toprak bakımından görece fakir ekonomilerin fert başına hasıla göstergesine kıyasla her zaman daha yüksek seyrettiğini dile getirmek mantıklı bir önerme olmayacaktır. Örnek vermek gerekirse İsviçre ve Japonya hammadde bakımından yoksul, Nijerya ve Venezuela hammadde bakımından zengin ekonomilerdir. Adı geçen ekonomilerin fert başına hasıla dinamiklerini burada tekrar etmeye gerek yoktur.

Bu aşamada nüfus ve kaynaklar (hammadde ve toprak) arasındaki etkileşime de değinilebilir. Thomas Malthus ortaya koyduğu teorisinde uzun vadeli bakış açısı çerçevesinde nüfusun kaynaklardan daha hızlı artacağını böylece ekonominin kaynak yetersizliği sorunu ile karşı karşıya kalacağını öne sürmüştür. Geniş çevrelerce benimsenen bu yaklaşım, uzun bir zaman dilimi boyunca nüfus aktörünün iktisadi büyüme çerçevesinde olumsuz bir etken olarak kabul görmesine yol açmıştır.

Ester Boserup ise nüfus ve kaynaklar arasındaki ilişkiyi ortaya koyduğu teorisinde nüfus artışının teknik ilerlemeyi uyarak bu durumun ekonominin iktisadi faaliyet kapasitesinin ivmelenmesini sağlayacağını öne sürmüştür. Buna göre nüfus artışı beraberinde talep genişlemesini getirecek, artan talep işgücünün bölümlenmesi ve ihtisaslaşmasına neden olarak toplam faktör verimliliğini haliyle fert başına hasılayı olumlu yönde etkileyecektir.

1.4.2.2.2. Kültür ve Sosyal Yaşam

İktisadi büyümenin temel belirleyicileri arasında yer alan kültür ve sosyal yaşam, ilgili toplumda egemen olan değerler bütününe ifade etmektedir. Kültür ve sosyal yaşam aktörünün ekonomik büyüme üzerindeki ilk etkisi girişimcilik ve yeni fikirler bağlamında şekillenir. Girişimciliğe açık bir toplumda teknoloji transferi yoğunlaşır ve toplam faktör verimliliği artar. Bu durumun beklenen sonucu fert başına hasılanın yukarı yönlü ivme kazanmasıdır. Girişimcilik ve yeni fikirler çerçevesinde hızlı davranan Avrupa ekonomisinin, Çin ekonomisi başta olmak üzere diğer ekonomiler tarafından

gerçekleştirilen kağıt, barut vb. icatları transfer ederek benimsemesi böylece teknolojik ilerlemeyi hızlandırması buna bir örnektir.

Kültür ve sosyal yaşam aktörünün ekonomik büyüme üzerindeki ikinci etkisi işgücünün çalışkanlığı ve tasarruf alışkanlıkları bağlamında şekillenir. Ekonominin kültüründe, sosyal karakterinde, değerler bütününde çalışmak teşvik ediliyor, tasarruf alışkanlığı önemseniyor ise böylesi ekonomilerin sermaye birikim hızı ve toplam faktör verimliliği görece yüksek olacak haliyle fert başına hasıla yukarı yönlü ivmeleneyecektir. Kültür ve sosyal yaşam aktörünün ekonomik büyüme üzerindeki üçüncü etkisi iş ahlakı ve güven duygusu bağlamında şekillenir. İşgücünün müteşebbise veya bir diğer firmanın iş yaptığı başka bir firmaya güven duyması iktisadi faaliyet kapasitesinin haliyle fert başına hasıla göstergesinin yukarı yönlü ivmelenmesinin bir diğer etkenidir. Büyümenin temel belirleyicileri arasında yer alan coğrafya aktörünün tersine kültür ve sosyal yaşam aktörü zaman içerisinde önemli değişiklikler gösterebilir ki bunun nedenlerinden bir tanesi ekonomik büyümenin bizzat kendisi olabilir. Örnek vermek gerekirse toplumun iktisadi faaliyet kapasitesinin zaman içerisinde yükselmesi (iktisadi büyüme performansının artması) beşeri sermayenin eğitim kalitesini, nüfusun kırsal ve kent ayrımını, dış ticaret faaliyetlerinin hacmini etkileyebilir ki bunun sonucunda da büyüme dinamiği yukarı yönlü ivmelenebilir.

1.4.2.2.3. Uluslararası Entegrasyon

İktisadi büyümenin temel belirleyicileri arasında yer alan uluslararası entegrasyon ve dış ticaret, ilgili ekonominin dış alem ile iktisadi faaliyetler bütününe ifade etmektedir. Makroiktisadi genel denge üzerinden çıkarılacak en önemli sonuçlardan birisi yurtiçi tasarrufun ulusal yatırımdan büyük olduğu ülkelerde yurtiçi yerleşiklerin gelirinden daha az harcama yapmaktadır. Şu halde toplam gelir, toplam harcamadan büyüktür. Bu durumda ülkeden dış aleme yapılan ödeme, dış alemden ülkeye yapılan ödemedен küçüktür ki yurtiçi yerleşikler ellerindeki tasarruf fazlasını *net yabancı varlık* ediniminde kullanacak böylece *net dış finansal varlık ediniminde* bulunacaktır.

Yurtiçi tasarrufun, ulusal yatırımdan küçük olması durumunda ise yurtiçi karar birimleri, gelirinden daha fazla harcama yapmıştır. O halde toplam gelir, toplam harcamadan küçüktür. Bu durumda ülkeden dış aleme yapılan ödeme, dış alemden ülkeye yapılan ödemedен büyüktür ki yurtiçi yerleşikler söz konusu tasarruf eksikliğini, yurtdışı yerleşiklerin tasarruf fazlasını, kendi ülkelerinde *net yabancı varlık* ediniminde kullanması böylece *net dış finansal varlık ediniminde* bulunması marifetiyle finanse edecektir.

Özetle bu aşamaya kadar ortaya konan sistematığın bir boyutunu *dış alemde ülkeye yapılan ödemeler ve ülkeden dış aleme yapılan ödemeler* oluştururken; diğer bir boyutunu yerel ekonominin dış alem ile karşılıklı gerçekleştirdiği finansal hareketler başka bir deyişle *ülkenin dış finansal varlık ve yükümlülüklerindeki değişimler* oluşturmaktadır. Bu çerçevede dahilinde dış alemde ülkeye yapılan ödemelerin, ülkeden dış aleme yapılan ödemeler ile arasındaki fark *cari işlemler hesabı dengesi* olarak ifade edilmekte; net ihracat, net dış alem faktör geliri, net dış alem cari transfer kalemlerinin toplamından oluşmaktadır.

Denklem 12. Cari İşlemler Hesabı

$$(S_N) - (I_N) = CAB = (XN) + NFP + NCT$$

Yerel ekonominin dış alem ile karşılıklı olarak gerçekleştirdiği finansal hareketler başka bir deyişle ülkenin dış finansal varlık ve yükümlülüklerindeki değişimler *finans hesabı dengesi* olarak ifade edilmekte; gerçekleştirilen finansal hareketin kaynağına göre doğrudan yatırımlar, portföy yatırımı, diğer yatırımlar ile rezerv varlıklar kalemlerinin toplamından oluşmaktadır. Finans hesabı kapsamında kayıt altına alınan finansal hareketler varlık ve yükümlülük prensibine göre işlenmektedir.

Yerel ekonominin dış alem ile karşılıklı olarak gerçekleştirdiği üretilen veya finansal olmayan varlıklara yönelik işlemlerden kaynaklanan dış varlık ve yükümlülük oluşumunun kayıt altına alındığı hesap *sermaye hesabı dengesi* olarak ifade edilmektedir. Sermaye hesabı kapsamında kayıt altına alınan hareketler varlık ve yükümlülük prensibine göre işlenmektedir.

1.4.2.2.4. Kurumlar

Son dönemde ortaya çıkan teorik çalışmaların ağırlığı büyümenin temel belirleyicilerinden olan kurumlar aktörü üzerinedir. İktisadi, sosyal ve siyasi kurumlar, o toplumdaki bireyler arasındaki etkileşimin çerçevesini çizen sınırlandırmalardır. O halde kurumların, bireylerin ortak davranışlarına yön veren iktisadi, sosyal ve siyasi çevreyi oluşturdukları söylenebilir. Bazı kurumların belirmesi bir gereklilikten dolayı (bilinçli bir çaba göstermeden) şekillenirken, bazı kurumların ortaya çıkması bilinçli bir çabanın sonucudur (Güran, 2019).

Kurumlardan etkin olanların istikrarlı olduğu söylenebilir. Ancak her istikrarlı kurumun etkin olduğunu söylemek yanlış olacaktır. Zaten etkin olmayan kurumların zamanla yerini yeni kurumlara bırakması beklenen bir gelişmedir. Bu noktada yaşanacak kurumsal değişim süreci toplumsal bakış

açısı doğrultusunda faydalı ancak iktisadi ayrıcalıklarını bu kurumlar üzerinden kurgulayan belirli kesimler için zararlıdır (North, 1990).

O halde etkin olmayan kurumlar içerisinde belirli bir kesimin çıkarına hizmet edenlerin, bu çıkar ilişkisi devam ettiği sürece değişime karşı direnç göstererek varlığını sürdürmesi mümkündür (Przeworski, 2004).

Toplumla süregelen ilişkisini kurumlar vasıtasıyla düzenleyen kamu kesimi (devlet), bu çerçevede iktisadi kaynakların üretici ve tüketici arasındaki kullanım koşullarını belirlemektedir. Buna göre kamu kesiminin kurumlar aracılığı ile iktisadi karar birimlerinin tüketim, tasarruf, yatırım, üretim ve organizasyon yapısı, para arzı, kaynak dağılımı vb. dinamiklerini çeşitli teşvikler sağlayarak özendirilmesi mümkün olduğu gibi tersine yasal çerçevede sınırlandırması da mümkündür (Pamuk, 2022). Örnek vermek gerekirse siyasi gücün geniş kitlelerin elinde dağıldığı ekonomilerde kamu kesimi, toplumun mülkiyet hakkını güvence altına alabilir, müteşebbislere bir yandan eşit rekabet koşulları sunabilir diğer yandan yatırım – teknoloji – üretim kapasitesi artışı için teşvikler sağlayabilir. Bunların neticesinde ekonominin uzun dönemli performansı yukarı yönlü ivmelenecektir (Acemoğlu & Robinson, 2022). Tersine siyasi gücün belirli bir kitlenin elinde paylaşıldığı ekonomilerde ise belirli bir müteşebbis zümresine ayrıcalık tanıyabilirken, bir başka kesime yüksek vergi zorunluluğu getirebilir. Bu gibi uygulamaların neticesinde ise ekonominin uzun dönem performansı olumsuz seyredecektir.

İktisadi kurumlar arasında yer alan mülkiyet hakkı, toplumdaki bireyleri yatırım ve üretime yönlendirerek büyümeyi yukarı yönlü ivmelendirecek başat aktörlerden bir tanesidir. Mülkiyet hakkının tanımlandığı ve tanındığı bir ekonomide emek, sermaye ve toprak daha verimli kullanılır. Tersine bir ekonomide ise, kimseden fiziksel / beşeri sermaye yatırımı yapması ve teknolojik dönüşüm gerçekleştirilmesi adına bir adım atması beklenemez. Haliyle toplumda işbölümü ve uzmanlaşmadan bahsetmek de mümkün olmaz. O halde denilebilir ki kurumların etkin işlediği ekonomilerde büyüme daha hızlı seyrederken, kurumların büyük ölçüde işlevsiz kaldığı ekonomilerde büyüme daha yavaş seyretmektedir. İyi kurum – kötü kurum ayrımının iktisadi büyümenin seyri üzerindeki etkisi hakkında en somut örneklerden bir tanesi kuzey kore - güney kore veya doğu almanya – batı almanya deneyimidir.

1.5. İKTİSAT TARİHİ METODOLOJİSİ

İktisat tarihi biliminin metodunu ortaya koyabilmek, iktisat tarihinin görevinden yola çıkarak mümkündür. Tekrar hatırlatmak gerekirse iktisat tarihi biliminin görevi, iktisat teorisinin metodolojik yöntemlerini (ekonomik çerçevenin tarihi yorumunda tümdengelim metodu) tarihsel olaylara

uygulayarak dünya ekonomilerinin performans (büyüme ve bölüşüm) ve yapısında (belirleyici aktörler) uzun dönemde yaşanan önemli değişimlerin kaynaklarını anlamak ve açıklamak böylece bugünün yoksul ülkelerinin, gelişmiş ekonomilerin yüksek gelir ve yaşam standartlarına erişebilmesi adına izlemeleri gereken politikalara dair tespit ve değerlendirmeler yaparak (genel sonuçlara varılması açısından tümevarım metodu) çeşitli önerilerde bulunmaktadır. İktisat tarihinin bu görevi (amacı) çerçevesinde, bir bilim dalı olarak metodundan bahsedebilmek adına *ekonomik birim, performans, yapı ve dönem - ayırmsallaştırma* şeklinde nitelendirilebilecek dört basamakta belirginleştiği görülmektedir.

Birinci basamakta incelenen ekonomik birim kapsamında; dünya ekonomisinin geneli bir bütün olarak kabul edilebileceği gibi coğrafi (mekansal) bir yaklaşım sergilenerek farklı bölgeler, ülkeler veya şehirler kabul edilebilir. Örnek vermek gerekirse dünya iktisat tarihi, Afrika iktisat tarihi, Asya iktisat tarihi, Avrupa iktisat tarihi, Akdeniz iktisat tarihi, Anadolu iktisat tarihi, İslâm iktisat tarihi, Osmanlı iktisat tarihi, Türkiye iktisat tarihi, Rusya iktisat tarihi vb. bu türdendir. Ekonomik birim farklı bir bakış açısı doğrultusunda ekonomik faaliyetler ortaya koyan toplumsal gruplar (halklar ve milletler) olarak da tercih edilebilir.

İkinci basamakta incelenen ekonomik performans kapsamında; büyüme ve bölüşüm meselesi ele alınmaktadır. Kısaca hatırlatmak gerekirse büyüme meselesi refahın artışı, bölüşüm meselesi refahın ekoomik faaliyete katılan kesimler arasındaki dağılımını konu edinmektedir. O halde bu basamakta belirleyici aktörlere etraflıca değinmeden ele alınan ekonomik birimin belirlenen tarihsel dönem çerçevesindeki büyüme ve bölüşüm dinamikleri iktisat teorisinin metodolojik yöntemleri çerçevesinde incelemeye tâbi tutulmaktadır.

Üçüncü basamakta incelenen ekonomik yapı kapsamında; iktisadi büyümenin yaklaşık (doğrudan) ve temel (dolaylı) belirleyicileri ile kişisel gelir dağılımı metodolojisinin makro ve mikro ölçekteki belirleyicileri meselesi ele alınmaktadır. O halde bu basamakta ele alınan ekonomik birimin belirlenen tarihsel dönem çerçevesindeki nüfus, toplumsal yapı, göç, işgücü, istihdam, işsizlik, tüketim, tasarruf, yatırım, sermaye birikimi, üretim formu (tarım, sanayi ve hizmet), teknoloji, verimlilik, araştırma-geliştirme faaliyetleri, coğrafya, kültür, uluslararası entegrasyon, dış ticaret, dış alem faktör gelirleri ve ödemeler dengesi, ekonomide varlık gösteren sosyal, siyasi ve iktisadi kurumlar, kalkınma ve insani gelişme endeksi, emek-arz ve talep yapısı, emeğin dağılımı, servetin dağılımı, faktör fiyatları, fiyat istikrarı ve enflasyon, iktisadi krizler, eğitim politikaları, sosyal norm ve düzenlemeler, küreselleşme, fiziki sermaye birikiminde yaşanan değişim, enformasyon teknolojileri, beşeri

sermayenin niteliği ve kalitesi, tüketici ve emek kesiminin davranış kalıpları, fakirlik ve görelî yoksulluk hakkındaki dinamikler iktisat teorisinin metodolojik yöntemleri çerçevesinde incelemeye tâbi tutulmaktadır.

Dördüncü basamakta incelenen dönem ve ayırmsallaştırma kapsamında; ekonomik çerçevenin tarihi yorumunun dönemsel genişlik ve bu dönemsel genişliğin ayırmsallaştırılması meselesi ele alınmaktadır. O halde bu basamakta ilk olarak ele alınan ekonomik birimin performans ve yapısı çerçevesindeki dinamikler iktisat teorisinin metodolojik yöntemleri çerçevesinde incelemeye tâbi tutulurken konunun ilintili olduğu dönemsel genişlik tercih edilebilir. Örneğin dünya ekonomisinin genelinin performans ve yapısı bir bütün olarak incelenirken başlangıç noktası sanayi devrimi bitiş noktası yirminci yüzyıl kabul edilebileceği gibi başlangıç noktası tarım devrimi bitiş noktası coğrafi keşifler kabul edilebilir.

Diğer taraftan bu basamakta ele alınan ekonomik birimin performans ve yapısı çerçevesindeki dinamikler iktisat teorisinin metodolojik yöntemleri çerçevesinde incelemeye tâbi tutulurken ilgili ekonomide yapısal kırılmaların ve önemli dönüşümlerin yaşandığı dönemsel aralıklar çerçevesinde bir ayırmsallaştırma tercih edilebilir. Örnek vermek gerekirse bir bütün olarak dünya ekonomisinin performans ve yapısı tarım devriminden başlayarak yirmi birinci yüzyıla kadar incelenirken bu inceleme tarım devrimi, sanayi devrimi ve büyük iraksama dönemi şeklinde üçlü bir ayrıma tâbi tutulabilir. Başka bir açıdan on altıncı – yirminci yüzyıl Osmanlı iktisat tarihi incelenirken bu inceleme on altıncı – on sekizinci yüzyıl ile on dokuzuncu yüzyıl ve sonrası şeklinde ikili bir ayrıma tâbi tutulabilir. Bir başka örnek Türkiye iktisat tarihi çerçevesinde verilebilir. Buna göre 1923-2002 döneminde Türkiye Ekonomisi'nin performans ve yapısını incelenirken bu inceleme 1923-1929 (kuruluş dönemi), 1930-1939 (devletçilik dönemi), 1940-1949 (savaş ekonomisi), 1950-1959 (çok partili siyasal hayat dönemi), 1960-1969 (planlı ekonomi dönemi), 1970-1989 (enerji krizi ve liberal politikalar dönemi), 1990-2002 (IMF gözetim dönemi) şeklinde yedili bir ayrıma tâbi tutulabilir.

Kaynaklar

- Acemoğlu, D., & Robinson, J. A. (2022). *Ulusların Düşüşü Güç, Refah ve Yöksullüğün Kökenleri* (76. b.). (S. Silahlı, Çev.) İstanbul: Doğan Kitap.
- Barber, W. J. (2009). *A History of Economic Thought*. Middletown: Wesleyan University Press.
- Barro, R. J., & Sala-I-Martin, X. I. (2003). *Economic Growth* (2nd edition b.). Cambridge: The MIT Press.
- Bocutoğlu, E. (2019). *İktisadi Düşünceler Tarihi*. Bursa: Ekin Basım Yayın Dağıtım.
- Bocutoğlu, E. (2021). *Makro İktisat*. Bursa: Ekin Basım Yayın Dağıtım.
- Brue, S., & Grant, R. R. (2012). *The Evolution of Economic Thought* (8th edition b.). Boston, Massachusetts: Cengage Learning.
- Çepni, E. (2019). *Ekonomik ve Finansal Göstergeler Rehberi* (Güncellenmiş 8. b.). Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- Dasgupta, D. (2005). *Growth Theory*. London: Oxford University Press.
- Dinler, Z. (2020). *İktisada Giriş*. Bursa: Ekin Basım Yayın Dağıtım.
- Güran, T. (2019). *İktisat Tarihi*. İstanbul: Der Yayınları.
- Heaton, H. (1995). *Avrupa İktisat Tarihi İlkçağdan Sanayi Devrimine*. Ankara: İmge Kitabevi.
- Helpman, E. (2010). *The Mystery of Economic Growth*. Belknap Press: An Imprint of Harvard University Press.
- International Monetary Fund (IMF). (2022, 02 05). *World Economic Outlook*. IMF Datamapper: <https://www.imf.org/external/datamapper/datasets> adresinden alındı
- Kessler, G. (1940). *İktisat Tarihi*. İstanbul.
- North, D. C. (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge University Press: Cambridge.
- Pamuk, Ş. (2022). *Türkiye'nin 200 Yıllık İktisadi Tarihi* (14. b.). İstanbul: Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları.
- Pounds, N. J. (1994). *An Economic History of Medieval Europe* (2. b.). New York: Longman Group Limited.
- Przeworski, A. (2004). The Last Instance: Are Institutions the Primary Cause of Economic Development? *European Journal of Sociology*, 45(2), s. 165-188.
- Rider, C. (1995). *An Introduction to Economic History*. Ohio: South-Western College Publishing.
- Solow, R. M. (1957). Technical Change and the Aggregate Production Function. *The Review of Economics and Statistics*, 39(3), 312-320.

- Solow, R. M. (1994). Perspectives on Growth Theory. *The Journal of Economic Perspectives*, 8(1), 45-54.
- Strateji ve Bütçe Başkanlığı. (2020). *Katılım Öncesi Ekonomik Reform Programı, Makroekonomik Görünüm, Büyümenin Kaynakları*. Ankara: Strateji ve Bütçe Başkanlığı.
- T.C. Hazine ve Maliye Bakanlığı. (2022, 12 05). *Ekonomi Sunumu*. T.C. Hazine ve Maliye Bakanlığı: <https://hmb.gov.tr/sunumlar/ekonomi-sunumu/sayfa/1> adresinden alındı
- Tabakoğlu, A. (2018). *Türkiye İktisat Tarihi* (15. b.). İstanbul: Dergâh Yayınları.
- Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK). (2022, 09 11). *Dönemsel Gayrisafi Yurt İçi Hasıla, I. Çeyrek: Ocak - Mart, 2022*. Türkiye İstatistik Kurumu: <https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Donemsel-Gayrisafi-Yurt-Ici-Hasila-I.-Ceyrek:-Ocak---Mart,-2022-45549> adresinden alındı
- Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK). (2023, 01 05). *Dönemsel Gayrisafi Yurt İçi Hasıla, IV. Çeyrek: Ekim-Aralık 2021*. Türkiye İstatistik Kurumu: <https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Donemsel-Gayrisafi-Yurt-Ici-Hasila-IV.-Ceyrek:-Ekim-Aralik-2021-45548> adresinden alındı
- Ünsal, E. (2016). *İktisadi Büyüme* (2. b.). Ankara: BB101 Yayınları.
- Weil, D. (2012). *Economic Growth* (3rd edition b.). London: Routledge.
- Yeldan, E. (2022). *Küreselleşme Sürecinde Türkiye Ekonomisi*. İstanbul: İletişim Yayınları.

Bir Dayanışma Örneği Olarak Gayr-i Resmi Karz-ı Hasen Sandıkları

Muhammed Emin Durmuş¹

Rıdvan Demir²

Özet

Literatürde yer alan çalışmalara bakıldığında karz-ı hasenin sınıflandırılması, işleyişi, dünyada ve Türkiye'deki uygulama örnekleri ve hangi kurumun çatısı altında daha faydalı olacağıyla ilgili pek çok çalışma bulunmaktadır. Bu çalışmanın amacı ise literatürde eksik kaldığı düşünülen, gayri resmi karz-ı hasen uygulamalarının işleyişini ortaya koymak, bu uygulamalarda karşılaşılan problemleri tespit etmek ve bu problemlere çözüm önerisi geliştirmektir. Nihayetinde karz-ı hasen uygulamasını gayri resmi olarak uygulayanlar bu şekilde devam etmeli mi yoksa resmiyet kazanıp kurumsallaşmalı mı sorusuna cevap vermeye çalışmaktadır. Bu amaç doğrultusunda çalışmanın birinci bölümünde kavramsal çerçeve ortaya konulduktan sonra ikinci bölümde dünyada ve Türkiye'deki karz-ı hasen uygulamalarına değinilecek üçüncü bölümde ise üç farklı gayr-i resmi karz-ı hasen sandığıyla yapılan mülakatlar neticesinde ortaya çıkan bulgulara yer verilecek ve bulgular neticesinde sandıkların karşılaştıkları problemler ve bunlara yönelik çözüm önerileri ele alınacaktır. Böylece çalışmada teori ile uygulama bir arada ortaya konmaya çalışılacaktır.

GİRİŞ

İslam dininde insanların birbirleriyle maddi ve manevi dayanışma içerisinde olması tavsiye edilmiştir. Bunun bir yansıması olarak finansman ihtiyacı olan kişilerin bu ihtiyacını karşılayabilmek adına ilk olarak akraba ve arkadaş çevresine başvurması beklenirken günümüzde insanların daha ziyade bankalara başvurdukları görülmektedir. Her ne kadar genel durum böyle olsa da çok yaygın olmamakla beraber insanların finansman ihtiyaçlarını yardımlaşma sandıkları kurarak karz-ı hasen yöntemiyle karşılamaya çalıştıkları da bir va-

1 Dr. Öğr. Üyesi, Siyasal Bilgiler Fakültesi İslam İktisadi ve Finans Bölümü, İSEFAM, E-mail: muhammeddurmus@sakarya.edu.tr Orcid: 0000-0003-2468-8551.

2 Sakarya Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İslam Ekonomisi ve Finansı Ana Bilim Dalı Yüksek Lisans Öğrencisi, E-mail: ridvan.demir.19@hotmail.com. Orcid: 0000-0002-5846-0179.

kiyadır. Kısaca borç olarak verilen standart malların veya paraların aynı miktar ve özelliklerde geri alınması anlamına gelen karz-ı hasen, faizle borçlanmaya bir alternatif olması hasebiyle İslam dinince meşru kabul edilmiş ve çeşitli şekillerde övülmüştür. Buradan hareketle finansmana ihtiyaç duyan ancak bu ihtiyacını İslam dininin kesin bir şekilde yasaklamış olduğu faizle karşılamak istemeyen kişilerin ya bireysel olarak ya da bir grup oluşturarak karz-ı hasene başvurduklarını söylemek mümkündür.

Karz-ı hasenle yardımlaşma, kişinin yakın çevresinden borç istemesi şeklinde tek taraflı olabileceği gibi karz ihtiyacı olan kişilerin bir araya gelmesiyle oluşturdukları grup içerisinde karşılıklı olarak birbirlerine karz verme şeklinde çift taraflı da olabilmektedir. Çift taraflı olarak adlandırılan karz-ı hasen uygulamalarını da genel itibariyle resmi (formel) ve gayr-i resmi (informel) olarak iki gruba ayırmak mümkündür. Dernek, kooperatif, vakıf, banka gibi kuruluşlar bünyesinde kurulan karz-ı hasen uygulamalarını resmi; herhangi bir kuruma bağlı olmadan aile bireyleri, iş arkadaşları, öğrenci grupları gibi grupların kendi aralarında oluşturdukları karz-ı hasen uygulamalarını ise gayr-i resmi olarak adlandırmak mümkündür (Özdemir, 2019). Bütün bu sandıkları bir çalışmada ele almak mümkün olmadığı için bu çalışmada sadece çift taraflı olup gayr-i resmi yapıya sahip olan karz-ı hasen uygulamaları ele alınmıştır.

Gayr-i resmi olan bir diğer ifadeyle herhangi bir resmi kuruluşa bağlı olmadan faaliyet gösteren karz-ı hasen uygulamalarında ön plana çıkan en önemli husus sandık içerisinde yer alan kişilerin birbirine güvenmesidir. Gayr-i resmi karz-ı hasen sandıklarının toplumda yaygınlaşmasının önündeki en büyük engelin de güven unsuru olduğunu söylemek mümkündür. İslam ahlakı isârî yani kendinden önce kardeşini düşünmeyi teşvik etmesine rağmen günümüzde bu haslet unutulmaya yüz tutmuş bunun yerini kişinin ilk önce kendi menfaatini düşünmesi, kendi çıkarını öncelemesi almıştır. Bu da doğal olarak insanların birbirlerine olan güvenini zedelemiş, bireyler arasındaki güven duygusunu azaltmıştır. Bu sebeple tamamen güvene dayalı olan gayr-i resmi karz-ı hasen uygulamalarının grup üyeleri arasında sıkıntıya yol açmaması için uygun zeminde yapılması zaruridir. Bu bağlamda çalışmanın amacı, gayr-i resmi yapıya sahip karz-ı hasen sandıklarının uzun soluklu olabilmesi ve daha fazla kitleye ulaşabilmesinin önünde hangi engellerin bulunduğu tespit edilip bu engellere yönelik çözüm önerisi sunmaktır. Bunun için çalışmada gayr-i resmi şekilde faaliyet gösteren üç farklı yardımlaşma sandığı nitel araştırma yöntemiyle incelenerek elde edilen bulgular neticesinde karşılaştıkları problemler ortaya konulmaya ve bu problemlere çözüm önerileri getirilmeye çalışılmıştır.

Literatüre bakıldığında karz-1 hasen uygulamasıyla alakalı birçok çalışma olduğu görülmektedir. Özdemir (2019) tarafından yapılan çalışmada, dünyadaki farklı kurumsal çatılar altında faaliyet gösteren karz-1 hasen uygulamaları incelenip, Türkiye'deki ilgili kuruluşlara örnek olacak materyallerinin sunulması amaçlanmıştır. Bu bağlamda çalışmada karz-1 hasenin kuruluş şekillerinden, Ürdün İslami Banka'sındaki uygulamasından, Akhuwat adlı İslami mikrofinans kurumunun işleyişinden, İran'daki geniş çaplı karz-1 hasen fonlarından ve İngiltere'deki QardHasan kitle fonlaması platformundan bahsedilmektedir. Dünya'daki karz-1 hasen uygulamaları üzerine yapılan çalışmalar olduğu gibi Türkiye'deki uygulamaları anlatan çalışmalar da mevcuttur. Örneğin Genç (2019a), tarafından yapılan çalışmada karz-1 hasen uygulamasının sandıklar çerçevesinde nasıl teşekkül ettiği araştırılarak Türkiye'de karz-1 hasen sandık uygulamalarının sendika, dernek, sandık vakfi ve kanunla kurulmuş sandıklar şeklinde çeşitli yapılarda teşekkül ettiği belirtilmiş ve derneklere bağlı karz-1 hasen uygulamaları iki sandık örneği üzerinden ele alınmıştır. Bir başka çalışmada ise karz-1 hasen uygulamasının dernek çatısı altında uygulanmasının yanlış ve zor olduğu, en doğru şeklinin kooperatifler üzerinden olacağı iddia edilip çeşitli örneklerle bu iddianın doğru olduğu ortaya konmaya çalışılmıştır (Üstün, 2019). Kaan ise bunlardan farklı olarak İslam'daki faizli borç yasağına alternatif olarak ileri sürülen karz-1 hasenin, ticaret ahlakının bozulduğu, insanların birbirine olan güven duygusunun zayıfladığı bir dönemde sürdürülebilir bir alternatif olmadığını halbuki zekâtın hem uygulama hem de sürdürülebilirlik açılarından faize çok daha iyi bir alternatif yöntem olduğunu ifade etmektedir (Kaan, 2021).

Yukarıda zikredilen çalışmaların hepsinde karzın merkezde olduğu uygulamalardan bahsedilmektedir. Bunun yanında literatürde İslami finans bağlamında karzın merkezde değil de çeperde olduğu yani alternatif bir finansal ürün olabileceğine yönelik bazı çalışmalar da bulunmaktadır. Örneğin Beybur ve Çetinkaya (2021), karz-1 hasen sisteminin katılım bankalarının bünyesinde alternatif bir finansal ürün olarak yer alması gerektiğini böylece faizsiz finans enstrümanlarının sayısının artacağını ve pazar payının büyüyeceğini ileri sürmektedir. Aynı şekilde Canbaz (2019a) da doktora çalışmasında Katılım bankaları için karz-1 hasenden hareketle uygulanabilir bir model önerisi ortaya koymaya çalışmıştır.

Yapılan çalışmalara bakıldığında karz-1 hasenin sınıflandırılması, işleyişi, dünyada ve Türkiye'deki uygulama örnekleri ve hangi kurumun çatısı altında daha faydalı olacağıyla ilgili bilimsel verilere ulaşılmaktadır. Bu çalışmanın amacı ise literatürde eksik kaldığı düşünülen, gayri resmi karz-1 hasen uygulamalarının işleyişini ortaya koymak, bu uygulamalarda karşılaşılan prob-

lemleri tespit etmek ve bu problemlere çözüm önerisi geliştirmektir. Nihayetinde karz-ı hasen uygulamasını gayri resmi olarak uygulayanlar bu şekilde devam etmeli mi yoksa resmiyet kazanıp kurumsallaşmalı mı sorusuna cevap vermeye çalışmaktadır. Bu amaç doğrultusunda çalışmanın birinci bölümünde kavramsal çerçeve ortaya konulduktan sonra ikinci bölümde dünyada ve Türkiye'deki karz-ı hasen uygulamalarına değinilecek üçüncü bölümde ise üç farklı gayr-i resmi karz-ı hasen sandığıyla yapılan mülakatlar neticesinde ortaya çıkan bulgulara yer verilecek ve bulgular neticesinde sandıkların karşılaştıkları problemler ve bunlara yönelik çözüm önerileri ele alınacaktır. Böylece çalışmada teori ile uygulama bir arada ortaya konmaya çalışılacaktır.

1. KAVRAMSAL ÇERÇEVE

1.1. Borç

Borç kavramı kapsam bakımından farklı şekillerde tanımlanabilir. En geniş anlamıyla borç, iki veya daha fazla kişi arasında gerçekleşen birini diğerine veya her ikisini birbirine karşı bir edimde (edâ) bulunmakla yükümlü kılan hukukî bağı ifade eder (Aydın, 2022). Örneğin bir satım akdi düşünülecek olursa satıcının en temel borcu malı sağ salim teslim etmek, müşterinin borcu ise malın bedelini ödemektir. Görüldüğü gibi böyle bir işlemde her iki tarafın da bir borcu bulunmaktadır (Mecelle, md. 262). Daha dar anlamda borç, taraflardan sadece birinin diğerine karşı yerine getirmek durumunda olduğu şeyi/edimi ifade eder. Bu edim bir şeyi yapma, verme, alma gibi olumlu yönde olabileceği gibi yapmaktan geri durma şeklinde olumsuz da olabilir. Mesela bir kişinin bir başkasının borcuna kefil olması veya herhangi bir malını hibe etmesi durumlarındaki borç ilişkisi tek taraflıdır. Kefil olmayı kabul eden veya malını hibe eden kişi vadettiği borcu yerine getirmek durumundadır. En dar anlamda borç ise kişinin zimmetinde sabit olan misli malları özellikle de para borçlarını ifade etmekte olup günümüzdeki en yaygın kullanımı da bu şekildedir (Aydın, 2022).

Borç kavramının daha iyi anlaşılabilmesi için çok yakın ilişki içerisinde olduğu kredi kavramını da tanımlamak gerekmektedir. Kredi, sözlükte “borç ödemedede güvenilir olma”, “ödünc alınan veya verilen mal, para” anlamlarına gelmektedir (TDK). Yani kredi kavramı hem borcun kendisini hem de borç ilişkisinde borcun ödeneceğine dair olan güveni, inancı ifade etmektedir. Ferguson sözlük anlamına uygun olarak kredi kavramını, borç alan kişinin borcunu geri ödemesine yönelik inanç şeklinde tanımlamaktadır (Ferguson, 2011).

Kredi veya borç ihtiyacı günümüzde ortaya çıkmış yeni bir olgu olmayıp bilakis çok eski zamanlardan beri insanların iktisadi hayatlarının vazgeçilmez bir unsurudur. Hal böyle olunca her devirde borca dair birtakım hukuki düzenlemeler yapılmıştır. Örneğin insanlık tarihinin bilinen en eski yazılı yasalarından olan Hammurabi Kanunlarında kişiler arasındaki borç/kredi ilişkilerini düzenleyen pek çok madde bulunmaktadır. Aynı şekilde İslam dininin anayasası olan Kur'an da borcun kayıt altına alınması, borçlu zorluk içindeyse borca karşılık rehin alınması, borçlu darlık içindeyse biraz daha mühlet verilmesi gibi ayetlerle borç ilişkileri düzenlenmeye çalışılmıştır (Bakara, 2/280-82). Yine sünnette borca vefa gösterilmesi, zamanında ve daha güzeliyle ödenmesi, borçluya kolaylık sağlanması gibi borç ilişkilerini düzenleyen bunun yanında borç vermenin sadakadan bile üstün olduğunu ifade edip borç vermeyi öven hadisler bulunmaktadır (İbn-i Mâce, Sadakât, 19; Mukaddime, 17; Ticaret, 28; Buhârî, İstikrâz, 4). Günümüze gelindiğinde kredi işlemlerine yönelik özel sözleşmelerin düzenlendiği, tarafların hak ve sorumluluklarının bütünüyle belirlendiği görülmektedir. Kısacası kredi/borç her dönemde insanların iktisadi ve sosyal hayatlarının merkezinde yer almış ve icra ettiği önemli fonksiyonlar sebebiyle her toplumda krediye yönelik birtakım hukuki düzenlemeler yapılmıştır. Bu düzenlemelerle tamamen güvene dayalı olan kredi sözleşmesi tarafların haklarını koruyacak bir yapıya getirilmeye çalışılmıştır.

Finans literatüründe kredi çeşitli şekillerde sınıflandırılmaktadır. Ancak bu çalışmanın konusunun karz-ı hasen olması hasebiyle burada kredi sadece bedelli olup olmamasına göre sınıflandırılmıştır. Orman'a (2010) göre bir kredi işlemi vade sonunda borç ödenirken anaparaya ilaveten baştan belirlenmiş bir oranda faiz ödenmesi şeklinde bedelli olabileceği gibi borç alınan miktarın vade sonunda misliyle ödenmesi şeklinde bedelsiz de olabilir. İkinci tür kredi işlemine İslam iktisat literatüründe karz-ı hasen denmekte ve bir kredi işleminin ancak bu şekilde olması durumunda caiz kabul edileceği ifade edilmektedir. Yani İslam'a göre faiz içeren bütün kredi işlemleri yasaktır. Dahası Orman, İslam'ın faiz yasağıyla birlikte esasında sermayenin sahibiyle olan bağıını azaltan, toplumda orta sınıfı yok eden, az sayıda kişinin servetin önemli bir kısmını elinde tutmasına zemin hazırlayan kredi mekanizmasını yasaklamayı hedeflediği ancak karz-ı hasen gibi yardımlaşma esaslı uygulamalar da bu yasağın kapsamına gireceği için faiz yasağıyla yetinildiğini iddia etmektedir. Dolayısıyla, karz-ı hasen müessesesini bağlamından çıkarıp kredi sisteminin bir alternatifi olarak görmekten ziyade insanların kredi ihtiyaçlarını giderme noktasında az da olsa katkı sağlayacak arızı bir uygulama olarak görmek gerektiğini söylemektedir (Orman, 2010). Nitekim Orman, tamamen güvene dayalı olan karz-ı hasen kredi müessesesinin alternatifi ola-

rak kabul edilmesi durumunda borcun zamanında ödenmemesi, enflasyon sebebiyle borç verilen paranın değerini kaybetmesi gibi sebeplerden ötürü din kardeşliğinin zarar görmesi gibi olumsuz sonuçların ortaya çıkması muhtemeldir. İşte tam da bu noktada karz-ı hasen sandık uygulamalarının özellikle herhangi bir resmiyeti bulunmayan sandık uygulamalarının daha efektif ve ihtiyacı gidermesi açısından ne gibi adımlar atılması gereklidir? Karz-ı hasen sandıklarının kurumsallaşması gerekli mi? Gayr-i resmi karz sandıklarından en çok hangi problemlerle karşılaşılıyor ve bunlara yönelik çözüm önerileri ne olabilir? gibi soruların cevaplanması gerekmektedir. Aksi takdirde Orman'ın ifade ettiği gibi İslami bir kurumun yine İslami bir ideal olan din kardeşliğine zarar vermesi gibi bir durum ortaya çıkabilir.

1.2. Riba/Faiz

Sözlükte “artma, çoğalma, serpilip gelişme” gibi anlamlara gelen riba kelimesinin Türkçe'deki karşılığı faizdir. Faiz kavramı, borç verilen para veya misli malın belli bir süre sonra baştan belirlenmiş bir fazlalıkla geri alma işlemi veya bu şekilde alınan fazlalık olarak tanımlanmaktadır. Tanımdan da anlaşıldığı üzere faiz, ödünç işlemlerinde karşılığı olmayan hükmi veya hakiki bir fazlalığı ifade etmektedir. Bu özelliği sebebiyle faiz, ilk zamanlardan beri din adamları, filozoflar ve iktisatçılar tarafından tartışılmış ve büyük çoğunluk tarafından ahlaka, vicdana aykırı olması hasebiyle uzun yıllar çirkin bir kazanç yolu olarak görülmüş ve meşru kabul edilmemiştir (Özsoy, 1995). İslam dininde de faiz kesin bir şekilde yasaklanmış ve faizle iştiğal edenlere yönelik ağır ifadeler kullanılmıştır (Bakara, 2/275-279). Bunun yanında faizden uzak durmak adına alışveriş esnasında hangi durumlarda faizin ortaya çıkacağına dair bilgilendirmeler yapılmıştır. Örneğin hemen hemen bütün hadis kitaplarında yer alan ve altı madde hadisi olarak meşhur olan “Altına karşılık altın, gümüşe karşılık gümüş, buğdaya karşılık buğday, arpaya karşılık arpa, hurmaya karşılık hurma, tuza karşılık tuz cinsi cinsine birbirine eşit ve peşin olarak satılır. Malların sınıfları değişirse peşin olmak şartıyla istediğiniz gibi satın” (Müslim, Müsâkât, 81; Tirmizî, Büyû, 23) hadisiyle faizin sınırları, çeşitleri belirlenmiştir.

Yukarıda da zikredildiği üzere İslam dini faizli krediyi kesin bir şekilde yasaklamakla beraber insanların kredi ihtiyacını faizsiz bir şekilde giderecek bir yöntem olarak karz-ı haseni meşru görmektedir. Nitekim karz-ı hasende faizde olduğu gibi haksız bir kazanç bulunmamakta bilakis kişilerin dayanışmaları, yardımlaşmaları söz konusu olmaktadır. Her ne kadar karz-ı hasen kişilerin finansman ihtiyacına cevap verebilmek adına caiz görülmüşse de özellikle günümüzde insanların güven, yardımlaşma gibi ahlaki hassasiyetlerini önemli ölçüde kaybetmeleri, bireylerin dine olan bağlarının zayıflaması

ve teknolojinin gelişmesiyle banka kredilerine hızlı ve kolay bir şekilde ulaşma imkanının artması sebebiyle ehemmiyetini ve yaygınlığını kaybetmiş bir müessese konumundadır.

1.3. Karz-ı Hasen

Sözlükte “kesip koparmak, karşılık vermek” gibi anlamlara gelen karz-ı hasen, terim olarak “misli (standart) bir malın veya paranın bir müddet sonra aynıyla geri ödenmek üzere bir kimseye borç verilmesi” şeklinde tanımlanabilir (Apaydın, 2001). Tanımdan da anlaşılacağı üzere karz akdinin konusunu misli yani piyasada her an eşi benzeri bulunabilen mallar veyahut para teşkil etmektedir. Akdin uygulanması noktasında dikkat çeken hususlar ise karzın geri ödenmek üzere alınması ve geri ödenirken herhangi bir fazlalık olmaksızın misliyle verilmesidir. Herhangi bir menfaat beklemeden sadece Allah rızası için yapılıyor olması hasebiyle karz akdi, Kur’an’da “hasen (güzel)” sıfatıyla ifade edilmiştir (Bakara 2/245; Maide 5/12; Hadid 57/11; Teğabün 64/17; Müzemmil 73/20). Sünnette de yine bu minval üzere verilen borcun herhangi bir fazlalık olmadan aynı özellik ve miktarda geri alınması sebebiyle karz vermenin erdemli bir davranış olduğu ve “Sadaka on katıyla, karz ise on sekiz katıyla mükafatlandırılır” hadisinde (İbn Mâce, Sadakât, 19) olduğu gibi çeşitli vesilelerle bu akdin faziletinden bahsedilip teşvik edilmiştir.

Karz-ı hasenle yardımlaşma, kişinin yakın çevresinden borç istemesi şeklinde tek taraflı olabileceği gibi karz ihtiyacı olan kişilerin bir araya gelmesiyle oluşturdukları oluşum içerisinde karşılıklı olarak birbirlerine karz verme şeklinde çift taraflı da olabilmektedir. Çift taraflı olarak adlandırılan karz-ı hasen uygulamalarını da genel itibariyle resmi (formel) ve gayr-i resmi (informel) olarak iki gruba ayırmak mümkündür. Formel karz-ı hasen uygulamalarına örnek olarak Selçuklu dönemindeki ahilik teşkilatı, Osmanlı dönemindeki esnaf loncaları, günümüzde ise dernek, vakıf veya bankalar bünyesinde kurulmuş karz sandıkları gösterilebilir (Genç, 2022; Gürbüz, 2021). Gayr-ı resmi karz-ı hasen uygulamalarına ise genelde iş arkadaşları ya da aile içinde oluşturulan ve “altın günü” şeklinde ifade edilen oluşumlar örnek gösterilebilir (Genç vd. 2021). Gayr-i resmi karz-ı hasen, faiz hassasiyeti olan insanlar tarafından geliştirilmeye çalışılarak “gün” olarak uygulanmasından ziyade “sandık” olarak uygulanması hedeflenmiştir. Bu bağlamda sandıklar kurularak karz-ı hasen kullanıldığı görülmektedir.

2. DÜNYADA VE TÜRKİYE'DE KARZ-I HASEN UYGULAMALARI

İslam dininde faiz kesin bir şekilde yasaklandığı için tüm dünyada Müslümanların finansman ihtiyaçlarını giderebilmek adına çeşitli yöntemlere başvurdukları, bunlardan birinin de karz-ı hasen olduğu bir vakiydir. Daha önce de ifade edildiği üzere karz-ı hasenle yardımlaşma bireysel olabileceği gibi grup şeklinde de olabilmektedir. İşte çalışmanın bu bölümünde konuyla alakalı olması hasebiyle Dünya ve Türkiye genelinde karz-ı hasenin formel bir şekilde uygulandığı çeşitli yapılar açıklanmaya çalışılmıştır. Böylece çalışmanın asıl konusu olan gayr-i resmi karz-ı hasen uygulamalarının eksik ve artı yönlerinin, olumlu ve olumsuz özelliklerinin daha net bir şekilde ortaya çıkacağı düşünülmüştür.

Dünyada karz-ı hasenle işlem yapan pek çok uygulama örneği bulunmaktadır olup bunlardan birisi de İslami bankalardır. Bununla beraber karzın İslami bankaların yaygın bir şekilde kullandığı finansal ürünlerden biri olduğunu söylemek mümkün değildir. Zira bu kurumlar en nihayetinde ticari bir şirkettir ve şirketlerin doğasında da kâr elde etmek vardır. Karzda ise verilenin aynısı geri alındığı için herhangi bir kâr söz konusu olmamakta bu da İslami bankaların bu işlemi yaygın bir şekilde kullanmamalarına bir başka ifadeyle karza istisnai olarak başvurmalarına sebep olmaktadır (Genç, 2019b). Ayrıca herhangi bir getirisi olmamasına karşın karz akdi bankaya operasyonel açıdan ekstra bir yük de getirmektedir. Bütün bunlara rağmen Dünya'daki bazı İslami bankalar sosyal sorumluluk faaliyeti olarak karz-ı hasenle işlem yapmaktadırlar. Örneğin İslami bankacılık sektörünün önemli aktörlerinden biri olan Jordan Islamic Bank (Ürdün İslam Bankası), hem bireysel hem de kurumsal müşteriler için "Al-Qardh Al-Hassan Fund Accounts" adıyla karz-ı hasen fonları oluşturma imkânı sağlamıştır. Böylece banka, ilgili hesaplarda toplanan paraların eğitim, sağlık, evlilik ve yardım gibi alanlardaki ihtiyaçları gidermeleri için öğrenci, hasta, genç, öğretmen ve banka mensuplarına karz olarak aktarılmasına aracılık yapmaktadır (Özdemir, 2019)

Karz-ı hasenin dünya üzerinde uygulandığı örneklerden bir diğeri İslami mikrofinans kuruluşlarıdır. Bu kurumlar topladıkları bağışları çeşitli finansman yöntemleri kullanarak dar gelirli kimselere karz-ı hasen olarak vermektedirler. İslami mikrofinans kurumları farklı kurumsal yapılarda faaliyet göstermekte olup bunlardan en yaygın olanı sivil toplum kuruluşu şeklinde olanıdır. STK şeklinde kurulmuş olan İslami mikrofinans kuruluşları, hiçbir şekilde kâr amacı gütmemekte bilakis sadece yoksulluğun azaltılmasına katkı sağlamayı hedeflemektedir. Sivil toplum kuruluşları tarafından oluşturulan İslami mikrofinans uygulamalarının başında Pakistan'da kurulan ve halen

faaliyetlerine devam eden Akhuwat gelmektedir. İslami prensiplere uygun şekilde kurulan ve yoksullara karz-ı hasenle finansman sağlayan Akhuwat 2001 yılında bir sivil toplum kuruluşunun üyelerinin bağışlarıyla Lahor'da kurulmuştur (Genç, 2019b). Akhuwat, bağışlar yoluyla oluşturulan mikro-finans fonunu, farklı finansman yöntemleriyle ihtiyaç sahibi insanlara aktarmaktadır. Bu sayede daha sonra aynıyla geri ödemek üzere nakit temin eden dar gelirlili kimseler bu paraları ister tüketimde isterlerse üretimde kullanmaktadırlar (Obaidullah, 2008). Tarım kredisi, aile girişim kredisi, acil durum kredisi, sağlık kredisi gibi finansmanlar başlıca kullandığı yöntemlerdir (Genç, 2019b).

Karz-ı hasenin bir diğer örneğini ise İran'da görmekteyiz. Yoksul kimselere yardım ve tefecilikle mücadele hususunda İran'da ilk karz-ı hasen fonu 1967 yılında kurulmuştur. (Özdemir, 2019). İran'da kurulan karz-ı hasen fonlarını dört grupta incelenmek mümkündür (Arabmazar, 2007).

- Aile karz-ı hasen fonları
- Yerel karz-ı hasen fonları
- Birlik karz-ı hasen fonları
- Resmî karz-ı hasen fonları

Aile karz-ı hasen fonları daha çok informel yapıdadır. Aile üyelerinin kısa dönemli ihtiyaçlarını gidermek ve aile içi dayanışmayı artırmak için kurulmuştur. Yerel karz-ı hasen fonları, belirli bölgelerde yaşayan insanların üyelik sistemiyle kurdukları sisteme dayanmaktadır. Birlik karz-ı hasen fonları, belirli meslek grubu mensuplarının bir araya gelerek oluşturdukları sistemi ifade etmektedir. Son olarak resmî karz-ı hasen fonları ise diğer üç sisteme göre daha kapsamlı ve formel bir yapıdadır. Bankalara göre düşük operasyonel maliyetlerle, belirli bir yönetim kurulu tarafından yönetilen resmî karz-ı hasen fonları sistemli olması açısından geniş kitlelere hitap etmektedir.

Dünyada olduğu gibi Türkiye'de de çeşitli yapılar altında karz-ı hasen uygulamaları mevcuttur. Katılım bankaları aracılığıyla karz-ı hasen uygulaması sınırlı seviyede ve genelde bankanın çalışanlarına borç vermesi şeklinde yapılmaktadır (Canbaz, 2019b). Bankanın doğasında kâr elde etmek olduğu için bu durum doğal karşılanabilir. Bu sebeple Türkiye'de karz-ı hasene daha çok dernek faaliyetlerinde rastlanmaktadır. Dernekler karz-ı haseni genelde sandık uygulaması şeklinde yapmaktadır. Örnek olarak Kamu Personeli Yardımlaşma Derneği (KAMPERDER), Gönüllü ve Fedâkar İnsanlar Derneği (GÖNFEDER), Müstakil Sanayici ve İş Adamları Derneği (MÜSİAD) verilebilir. Bu derneklerin üyeleri tarafından bir karz fonu oluşturulmakta

ve bu fondaki paralar belirlenen tüzüğe ve işleyişe göre üyelere karz olarak verilmektedir (Kahrıman, 2020).

3. ARAŞTIRMANIN METODOLOJİSİ VE BULGULARI

Karz-ı hasenin yaygın bir şekilde kullanılabilir olması için kurumsallaşması gerektiği tartışılmaktadır. Her ne kadar insanlar kendi aralarında informal olarak karz-ı hasen işlemleri yapsalar da bu işlemler güvene dayalı ilerlemektedir. Karz-ı hasenin kurumsallaşması ve yasal altyapıya sahip olması karz sandıklarına dahil olan insanların birbirine olan güvenini artırması açısından önem arz etmektedir. Bu sebeple karz sandıklarının bireysel güvenden ziyade yasal güvence ile oluşturulması durumunda karz-ı hasen uygulamalarının nasıl şekilleneceğini araştırmak gerekmektedir. Çalışmanın bu bölümünde resmi olmayan karz sandıklarının kuruluş amaçları, işleyişleri ve karşılaştıkları problemler sandık üyeleriyle yapılan mülakatlardan hareketle açıklanmaya çalışılmıştır.

3.1. Araştırma Yöntemi

Bu çalışmada nitel araştırma yöntemi kullanılmıştır. Nitel araştırma, gözlem, mülakat, doküman incelemesi gibi nitel veri toplama yöntemlerinden yararlanılarak olguların ve olayların gerçekçi ve bütüncül bir bakış açısıyla ortaya konmasına yönelik nitel süreçlerin izlendiği bir araştırma çeşididir (Yıldırım ve Şimşek, 2016). Bu sebeple nitel araştırmalar keşfedilmeyi bekleyen araştırma problemlerinin derinlemesine analiz edilmesi noktasında çok elverişlidir (Creswell, 2019). Bu çalışmada gayri resmi karz sandıklarının amaçları, işleyişleri ve karşılaştıkları problemlerin tespit edilebilmesi amaçlandığı için nitel araştırma yöntemi kullanılmıştır. Veri toplama yöntemi olarak ise nitel araştırmalarda sıkça kullanılan yarı yapılandırılmış görüşme (mülakat) tekniği kullanılmıştır. Mülakat sırasında araştırma problemine yönelik önceden hazırlanmış mülakat formu kullanılmıştır. Bununla birlikte yarı yapılandırılmış görüşmenin sağladığı esneklikten de faydalanılarak görüşmenin seyrine göre farklı sorularla cevapların derinleştirilmesi yoluna da gidilmiştir. Araştırmanın örneklemini olarak birbirinden farklı yerlerde ve usullerde faaliyet gösteren üç adet gayr-i resmi karz sandığından birer yönetici veya üyesi seçilmiştir. Bu sandıklardan ikisi yurt içinde biri ise yurt dışında faaliyet göstermektedir. Yurt içinde faaliyet gösteren sandıklardan biri öğrenci topluluğundan diğeri ise aynı sosyo-ekonomik seviyede olan kişilerden oluşmaktadır. Yurt dışındaki sandık ise aynı cami etrafındaki cemaatin bir araya gelmesiyle kurulmuştur. Mülakatlar yüz yüze yapıma imkânı bulunmadığından 10/05/2022 ile 20/05/2022 tarihleri arasında Zoom platformu üzerinden 20'er dakikalık bir sürede gerçekleştirilmiştir. Yapılan görüşmeler

katılımcıların izniyle kayıt altına alınmış ve görüşmelerin neticeleri metnimize aktarılmıştır. Görüşmede katılımcılara çeşitli sorular yöneltilmiştir. Sorulardan bazıları Genç (2019b) tarafından hazırlanmış olan yüksek lisans tezinden alınmıştır. Görüşme esnasında katılımcılara sorulan sorular şunlardır;

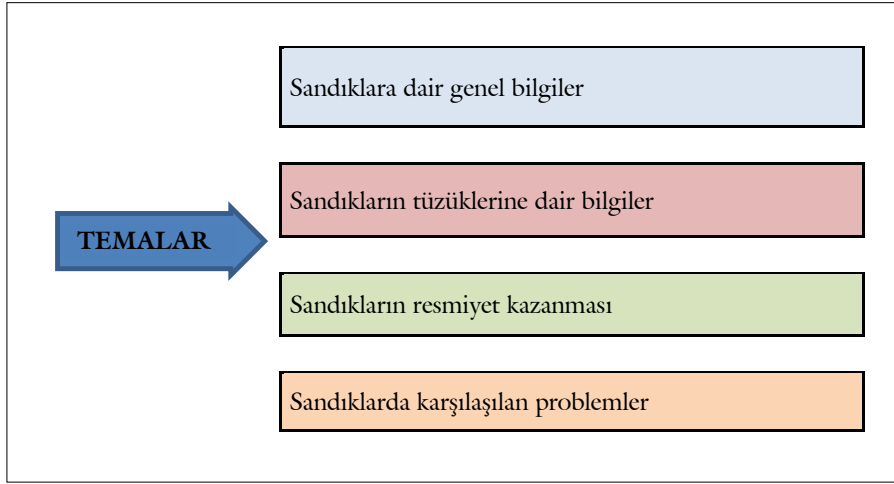
- Sandığı kurmaya ne zaman karar verdiniz?
- Niçin böyle bir sandık kurma ihtiyacı hissettiniz?
- Sandığı kaç kişiyle kurdunuz?
- Ne kadar aidatla başladınız?
- Aidatlarda artış yapıyor musunuz?
- Karzı sadece üyelere mi veriyorsunuz?
- Karz verdiğiniz kişi borcunu geri ödemediğinde nasıl bir yol izliyorsunuz?
- Sandık üyesi sandıktan ayrılmak istediği zaman çıkabiliyor mu?
- Sandığınızın bir tüzüğü var mı? Varsa tüzüğe aykırı davranan olduğunda ne yapıyorsunuz?
- Sandığa başvuran herkesi alıyor musunuz?
- Sandıkta üye sayısında bir sınırlandırma var mı?
- Sandığınızda üyelerin birbirine güvenini nasıl sağlıyorsunuz?
- Sandığınızın resmiyet kazanmasını ister misiniz?
- Aynı anda kaç kişiye borç veriyorsunuz?
- Borç verirken sandıkta biriken miktarın belirli bir oranını mı kullanıyorsunuz?
- Sandıktan verilen borcun geri ödemesini belirli bir vadeye bağlıyor musunuz?
- Sandık uygulamanızda herhangi bir problem yaşıyor musunuz? Problem yaşıyorsanız bunlara nasıl çözüm buluyorsunuz?

3.2. Araştırma Bulguları

Çalışmada yasal zeminde olmayan karz-ı hasen sandıklarının kuruluş amaçları, nasıl faaliyet gösterdikleri, üye olma işleminin nasıl olduğu, karzın hangi şartlarda kimlere verildiği, alınan karzın geri ödenmediğinde nasıl bir yol izlendiği, sandık işleyişinde karşılaşılan problemlerin neler olduğu araştırılmıştır. Bu bağlamda üç adet sandık yönetici/üyesiyle yarı yapılandırılmış

görüşme yapılarak veri toplanmıştır. Görüşme yapılan sandıklar; sandık 1, sandık 2 ve sandık 3 olarak katılımcılar ise yine sırasıyla katılımcı 1, katılımcı 2 ve katılımcı 3 şeklinde isimlendirilmiştir. Gayr-i resmi sandıklarda karşılaşılan problemlere dair bulgular 4 tema altında sınıflandırılmış olup, tema grupları Şekil 1’de gösterilmiştir:

Şekil 1: Araştırmada Tespit Edilen Temalar



3.2.1. Sandıklara Dair Genel Bilgiler

3.2.1.1. Sandık 1

Kocaeli Gebze’de üniversite okuyan bir grup öğrenci tarafından kurulan bu sandık Türk lirası ile birikim yapmayı esas almaktadır. Sandığın kuruluş amacı öğrencilerin ihtiyaçlarını karşılarken birbirlerinden destek alarak yardımlaşması ve sonrasında da devam ettirebilmektir. Sandığa üye olma iki yöntemle olmaktadır. Bunlardan birincisi kefil olma şeklinde diğeri ise, güven oyu yoluyla üye olma şeklindedir. Kefil olma yöntemiyle üye olan kişi asli üye olma hakkına sahiptir. Ancak asli üye olmadan karar alımlarında oy kullanma hakkına sahip olamamaktadır. Sandığın üye sayısında herhangi bir sınır yoktur. Sandık hisse temelli olarak kurulmuştur. Sandığa üye olunurken başta 50 Türk lirası giriş aidatı alınmakta, aylık aidat olarak ise hisse başı 25 Türk lirası toplanmaktadır. Bir kişi en fazla 4 hisse ile sandığa üye olabilirken kaç hissesi olursa olsun her üye bir oy hakkına sahiptir. Sandıktan sadece üyeler yararlanma hakkına sahiptir. Sandıktan alınabilecek borç miktarı, üyenin sandıkta bulunan parasının 3 katından fazla olamamaktadır. Sandıkta aylık planlı borç ve plan dışı acil yardımlar şeklinde iki türlü fon kullanılmaktadır. Aylık planlı borç başta belirlenen sıraya göre yapılmakta şayet sırası gelen

fon kullanmak istemiyorsa sıra bir sonraki kişiye geçmektedir. Aylık planlı borç verildikten sonra sandıkta kullanılabilir para varsa plan dışı acil yardım isteyenlere de fon kullandırma imkânı bulunmaktadır. Bu sandıkta borcun geri ödenmediği durumda maddi yaptırımın nasıl olacağı hususunda yazılı bir madde bulunmamaktadır (Katılımcı 1).

3.2.1.2. Sandık 2

Sakarya Akyazı'da 2020 yılı mart ayında 10 kişi ile kurulmuştur. Sandık üyelerinin tamamı devlet memurudur ve üye olmak için memur olma şartı bulunmaktadır. Bu şartın sebebi ise Katılımcı 2'nin ifadesiyle aynı sosyo-ekonomik düzeye sahip insanların bir arada hareket etmesinin daha kolay ve sağlıklı olacağı düşüncesidir. Sandığa giriş için herhangi bir ücret ödenmemektedir. Sandığın kuruluş amacı üyelerin tek başına karşılamakta zorlandıkları ihtiyaçlarını bir araya gelerek daha kolay bir şekilde karşılayabilmektir. Aidatlar 250 Türk lirası olarak belirlenmiştir. 6 ayda bir olağan toplantı yapılarak aidatlarda artış yapılmaktadır. 2022 yılı mayıs ayı itibariyle aidatlar 500 Türk lirası olarak devam etmektedir. Sandığa aidatlar Türk lirası olarak yatırılmaktadır. Sandıkta biriken para ise enflasyon karşısında erimemesi için altın olarak değerlendirilmektedir (Katılımcı 2). Borç verileceği zaman ise sandıkta bulunan altın Türk lirasına çevrilerek verilmektedir. Sandığa en fazla 15 kişi üye olabilmektedir. Katılımcı 2, üye sayısının 15'i geçmesiyle kontrolün zor olacağını bu sebeple böyle bir sayı sınırı getirdiklerini ifade etmektedir. Sandığa sonradan üye alımı oy çokluğu ile olmaktadır. Sandıkta oy hakkı hisseye göre olmaktadır. Bir kişinin ne kadar hissesi varsa o kadar oy kullanabilmektedir. Sandık kurulduğu andan itibaren 1 yıl borç verilmemektedir. Sonrasında verilecek borç oy çokluğuyla kararlaştırılmaktadır. Verilecek borç, üyelerin tamamının sandıkta bulunan toplam parasının yüzde otuz beşini geçmemektedir. Sadece sandığa üye olanların yararlanabildiği sandıkta, borç verme işleminde sıra gözetilmemekte, borç almak isteyen üyenin 15 gün öncesinden sandık başkanına haber vermesi gerekmektedir. Bir ayda birden fazla kişi borç ister ve sandıkta bulunan para yeterli gelmezse acil ihtiyacı olan üyeye o ay, diğer üyelere ise sonraki aylarda borç verilmektedir. Aidatlarını zamanında ödemeyen üye iki defa uyarı almakta ve sonrasında üyelerin oy çokluğu oluşursa sandıktan çıkarılmaktadır. Bu sandıkta da borcun geri ödenmediği durumda maddi yaptırımın nasıl olacağı hususunda yazılı bir madde bulunmamaktadır (Katılımcı 2).

3.2.1.3. Sandık 3

Avusturya'da 2010 yılında 28 kişiyle kurulmuştur. Bu sandık fon toplama işlemini Euro üzerinden yapmaktadır. 2010 yılında kurulmasına rağmen

tüzüğünü 2011 yılında oluşturmuş 2014 ve 2017 yıllarında ise tüzüğünü revize etmiştir. Sandık aidatlarının güncel miktarı 100 Euro şeklinde belirlenmiştir. Bir üyenin sandıkta biriken parası 8000 Euroyu geçtiği takdirde sandıktaki parasının geri kalanını alma hakkı bulunmaktadır. Yeni üye alımı hususunda üyelerle oylama yapılması ve oy çokluğuna göre kabul edilmesi esastır. Oylar eşit olduğu takdirde sandık başkanı iki oy kullanma hakkına sahiptir. Sandığın kuruluş amacı gurbette yaşayan Müslümanların birlik ve beraberliğini sağlamak, yardımlaşma geleneğini devam ettirebilmek ve Allah için güzel borç verebilmektir. Sandıktan verilecek borç miktarı, vadesi ve şartları sandık tüzüğünde yer almaktadır. Sandığın üye sınırlaması yoktur. Hatta ne kadar fazla üye olursa o kadar fazla borç verilebileceği düşüncesi hakimdir. Sandığa üyeler aidatları dışında fazladan para verebilmektedir. Aidat fazlası paralarını geri alma konusunda da üye verdiği parayı geri alacağı zamanı ve vadeyi belirleyebilmektedir. Sandıktan borç alınacağı zaman yazılı beyanda bulunmak zorunludur. Sözlü beyanlar dikkate alınmamaktadır. Üçüncü kişiler için borç alınamamaktadır. Acil durumlarda müracaat etmeden ve sıra beklemeden borç alınabilmektedir. Aidatlarını veya borçlarını zamanında ödemeyen üye sandıktan çıkarılmaktadır. Sandık üyelerinden herhangi birisi borç aldıktan sonra ödeme fırsatı olmadan vefat ederse kalan borcu diğer üyelere dağıtılmaktadır. Ölen üyenin yasal mirasçılara rücu edilmemektedir. Şayet borçlu olmadan vefat ederse sandıktaki parası yasal mirasçılara teslim edilmektedir. Bir üye vefat ettiğinde mirasçılardan birisi devam etmek istediğinde sandıkta kalabilir. Borcunu ödemeyen ve ödemeyeceğini beyan eden bir üye olduğu zaman o kişinin borcu diğer üyelere pay edilmektedir (Katılımcı 3).

3.2.2. Sandıkların Tüzüklerine Dair Bilgiler

Tüzük, herhangi bir kurumun veya kuruluşun çalışma usul ve esaslarını, yönetim ve yürütme işlerini düzenleyen maddelerin bütünüdür. Bu tanımdan da anlaşılacağı üzere işlerini sağlıklı bir şekilde yürütmek isteyen her kurumun bir tüzüğünün bulunması elzemdir. Bu açıdan gayr-i resmi hüviyete sahip karz sandıklarının da genelde bir tüzüğünün bulunduğunu söylemek mümkündür. Nitekim gayr-i resmi de olsa sandıkların işleyişinde paraların ne şekilde ve ne kadar toplanacağı, kimlere ne zaman karz verileceği, kasada biriken paraların nasıl değerlendirileceği, sandığa yeni üye kabul edilip edilemeyeceği, aidatlarda ne oranda ve ne sıklıkla zam olacağı, yönetimin hangi aralıkla değiştirileceği gibi pek çok mesele gündeme gelmektedir. İşte bu soruların hepsi ilgili sandığın tüzüğünde belirlenmektedir. Buradan hareketle her ne kadar sandık gayr-i resmi de olsa sandığın işleyiş ve yönetimine dair

birtakım kuralların belirlenmesi gerekmekte işte sandığın sahip olduğu bu kurallar bütününe de tüzük denmektedir.

Sandıklar açısından önemli olması hasebiyle görüşme yapılan sandık üye/yöneticisine “Sandığınızın bir tüzüğü var mı? Varsa tüzüğe aykırı davranan olduğunda ne yapıyorsunuz.” şeklinde bir soru yöneltilmiş, katılımcıların hepsi de tüzükleri olduğunu ifade etmişlerdir. Sandık üyelerinin ilgili soruya verdikleri cevaplar şöyledir:

“Sandığımızın bir tüzüğü var ve biraz önce de ifade ettiğim gibi sandığa yeni üye alımında, sandığın işleyişinde kararları asli üyelerle birlikte alıyoruz. Oluşumun sürdürülebilirliği açısından yazılı bir tüzük olması da gereklidir. Tüzüğe aykırı davranan henüz olmadı. Fakat genel işleyişi bozmadığı takdirde tüzüğü çok uygulamayı düşünmüyoruz. Çünkü kardeşliğimize halel gelebilir diye düşünmüyoruz.” (Katılımcı 1)

Katılımcı 1’in ifadelerinden anlaşıldığı üzere Sandık 1’in yazılı bir tüzüğü bulunmakta ve sandığın sürdürülebilirliği açısından bir tüzüğünün bulunması önem arz etmekte. Katılımcı 1, üyesi bulunduğu sandıkta henüz tüzüğe aykırı davranan kimsenin olmadığını olsa bile tüzükte yer alan yaptırımları üyeler arasındaki kardeşlik bağını zedeleyeceğini düşündükleri için her zaman moda mod uygulamayı düşünmediklerini belirtmiştir. Bu bilgilerden hareketle Sandık 1’de tüzüğün daha ziyade sandığın işleyişine dair bilgilerin yer aldığı bir nizamname olarak görüldüğü, bir problemle karşılaşıldığında ise tüzüğün ikinci planda olduğu, ancak çözülemeyen veya sandığa zarar verecek durumlar söz konusu olduğunda kendisine başvurulması hedeflenen bir başka ifadeyle son çare olarak görüldüğü anlaşılmaktadır.

Sandık 2’nin üye/yöneticisi ile yapılan görüşmede ise tüzükle ilgili soruya şöyle cevap verilmiştir:

“Sandığımızın bir tüzüğü var. Sandığın genel işleyişini bu tüzükle yürütüyoruz. Şu an tam hatırında değil ama kırk küsur maddeden oluşan bir tüzüğümüz bulunmakta. Sandık uygulaması yapan başka kişilerle karşılaştığımızda tüzüğümüzde birtakım eksikliklerin de olduğunu görüyoruz. Tüzüğe aykırı davranma hususunda ise üyelerimizle istişare ederek çözmeye çalışıyoruz. Bizim kurmuş olduğumuz sistemde sandığa girişler TL bazında olmakta birikimimizi ise altın olarak yapıyoruz. Üyelerimizle sandığımızı oluştururken bu durum konuşulmuştu ve borç verirken altını bozdurarak borçları TL olarak vermekteyiz. Tüzüğümüzde de böyle bir madde mevcut olmasına rağmen üyelerimizden birkaç tanesi borç verme işlemini durdurmamız gerektiğini ifade etti. Biz birkaç ay böyle devam ettikten sonra tüzüğü tekrar hatırlatarak borç vermemiz gerektiğini eğer uyulmazsa sandıktan ayrılacaklarını ifade ettik.” (Katılımcı 2)

Katılımcı 2'nin ifadelerinden tüzüğe aykırı davranış olduğunda ise Sandık 1'de olduğu gibi direkt olarak tüzükte yer alan ilgili maddeyi uygulamak yerine istişare ile problemlerin çözülmeye çalışıldığı anlaşılmaktadır. Buna ilaveten Sandık 2'de tüzüğün sabit olmadığı bilakis zaman içerisinde değişen şartlara göre tüzüğün üyelerinin de görüşleri alınarak geliştirilebildiği veya eksik yönlerinin giderildiği yani esnek bir yapıya sahip olduğu Katılımcı 2 tarafından ifade edilmiştir. Katılımcı 3 ise tüzükle ilgili soruya diğer sandık üyelerinin verdikleri cevaplara yakın cevaplar vermiştir.

“Sandığımız 2010 yılında kuruldu. Biz yurt dışında böyle bir sandık kurmaya karar verdiğimizde bir tüzük oluşturmadık. Kervan yolda düzülür misali her geçen gün sandığımızı geliştirmeye gayret ettik. 2011 yılında bir tüzük oluşturduk. Yaşanan gelişmelerle 2014 ve 2017 yıllarında tüzüğümüzü revize etme yoluna gittik. Sandığımızın genel işleyişi açısından bir tüzüğe sahip olsak bile biz resmi bir kurum değiliz amacımız bir şirket yönetmek ya da kâr elde etmek de değil. Kardeşlik bütünlüğü içerisinde bu gurbet elde bir arada olmak birbirimize hem ekonomik hem de sosyal açıdan yardımcı olabilmek. Bizim temel felsefemiz bu. Evet tüzüğümüze aykırı davranmak olarak nitelendirebilir mi bilmiyorum ama başta ben sandığa yeni üye alımı hususunda bir kısıtlama olmamasına rağmen kendi abimi sandık üyesi olmasını teklif dahi etmedim. Bizim tüzüğümüz herhangi bir yaptırım olması açısından değil, Allah'ın emrettiği doğrultuda yazılı bir uygulama olması açısından bulunmaktadır.” (Katılımcı 3)

Katılımcı 3'ün ifadelerinden tüzüğe sahip olsalar bile resmi bir kurum olmadıkları dolayısıyla tüzükten ziyade karşılıklı konuşarak sorunları gidermeyi tercih ettikleri bununla beraber zaman içerisinde tüzüklerinde bazı değişiklikler yaptıkları anlaşılmaktadır. Katılımcıların tüzükle ilgili verdikleri ifadelerin birbirine yakın minvalde olduğu hepsinin bir tüzüğü olsa da herhangi bir sorun ortaya çıktığından tüzükten ziyade karşılıklı anlaşarak sorunları giderme yoluna gittikleri aksi takdirde üyeler arasındaki bağların zarar göreceği düşüncesinin hakim olduğu görülmektedir. Bu durum sandıkların işleyişinde üyeler arasındaki bağın ön planda olduğunu buna karşın genelde tüzüğün ikinci plana itildiğini göstermektedir.

3.2.3. Sandıkların Resmîyet Kazanması

Daha önce de ifade edildiği üzere karz sandıkları formel ve informal şeklinde iki ana gruba ayrılmaktadır. Formel karz sandıkları vakıf, dernek, kooperatif gibi resmi birer kuruluşa tabi oldukları için bu türdeki karz sandıklarının resmîyeti noktasında herhangi bir problem bulunmamaktadır. Gayr-i resmi karz sandıkları ise adından anlaşılacağı üzere hiçbir resmi kuruluşa tabi değildirler. Sadece kendi içlerinde oluşturdukları fakat resmi bir yaptırımı

olmayan tüzükleri bulunmaktadır. Buradan hareketle gayr-i resmi karz sandıkları daha ziyade üyelerin birbirlerine olan güvenlerine dayalı olarak hayatlarını sürdürmektedir. Güven zedelendiğinde ise bu sandıklarda büyük problemler ortaya çıkmaktadır. Bu sebeple çalışmada ele aldığımız sandık üyelerine “sandığınızın resmiyet kazanmasını ister misiniz? sorusu yöneltilmiş ve Katılımcı 1 ve 2, sandıklarının resmiyet kazanmasının sandıkları açısından faydalı olacağını ifade etmişlerdir. Katılımcı 3 ise resmiyetin sadece aidatları toplarken yaşanan sıkıntıları giderme konusunda faydalı olacağını sandığın bütün süreçlerinin resmiyet kazanması durumunda ise sandıktaki muhabbetin bozulacağı düşüncesinde olduklarında belirtmiştir.

“Elbette ki sandığın resmiyet kazanması birikimlerimizin yasal zeminde olması açısından ciddi öneme sahiptir. Resmiyet kazanmaktan kastımız devletin haberdar olması ve bu konuda destek olması ise kesinlikle resmiyet olması iyi olacaktır. Hatta faiz hassasiyeti olan farklı insanlara ulaşması açısından da yararlı olacaktır.” (Katılımcı 1).

“Sandığımızın resmiyet kazanmasını çok isteriz. Zira bizler devlet memuru-yuz. Birikimlerimizi yaparken hangi hesapta tutacağımız konusunda zorluk yaşıyoruz. Resmiyet kazandığında daha rahat birikim yapacağımızı düşünüyorum. En azından yeni üye alımında insanların aklında soru işaretleri olursa bunların giderilmesi açısından da önemli. Her ne kadar güvene dayalı bir sistem içerisinde olsak da güvenden ziyade resmi bir oluşum olarak yaptırımlarının da olması bizim açımızdan oldukça önemli bir konu.” (Katılımcı 2).

Katılımcı 1 sandığın resmiyet kazanması durumunda birimlerin yasal zeminde oturacağını bu sayede devlet takibine düşme gibi bir durumun ortaya çıkmayacağını buna ilaveten resmiyetin sandığa üye bulma konusunda da faydalı olacağı düşüncesindedir. Nitekim sandığın resmiyet kazanması durumunda bu tür sandıkları ayakta tutan tek şey olan güven, birtakım şeylerle biraz daha pekiştirilmiş olacaktır. Katılımcı 2’de devlet memuru olmaları sebebiyle sandık aidatlarının yöneticinin şahsi banka hesabında toplanmasının başlarına sıkıntı açabileceğini dolayısıyla sandık resmiyet kazanır ve sandık adına bir hesap açılırsa bu sorundan kurtulabileceklerini ifade etmiştir. Bununla birlikte Katılımcı 1’in de ifade ettiği üzere Katılımcı 2 de sandıkların resmiyet kazanması durumunda sandığa olan güvenin artacağını bunun da sandıkların üye sayılarını artırabileceği düşüncesindedir. Katılımcı 3 ise diğer iki katılımcıyla aynı görüşte değildir.

“Şimdi bu konuya hangi açıdan baktığımız oldukça önemli. Biraz önce de ifade ettim bizim için önemli olan kardeşlik sayın hocam. Resmiyet olması bizim açımızdan aramızdaki muhabbeti bozar diye düşünüyorum. Bizim tüzüğümüzde

bir kişi fona borçlu olarak vefat ettiğinde biz onun borcunu siliyor ve kardeşimize hakkımızı helal ediyoruz. Resmîyet olsa ve biz her işimizi resmî olarak halletsek o zaman bir bankadan farkımız kalmaz ki. Resmîyetin yüzü soğuktur hocam. Fakat şöyle de bir sıkıntımız var. Burada yurt dışında birikimlerimizi saklama hususunda sıkıntı yaşıyoruz. Geçen sefer hesaplarımıza bloke konuldu ve bir müddet borç veremedik. Yani resmîyet sadece yaptığımız işin tanınması bize birikim yapabilmemize müsaade edilmesi hususunda olmalı. Diğer türlü bütün işlerimizi resmîyete göre yaparsak sandığımızın uhuvvetine aykırı davranmış oluruz ki biz böyle bir şey istemiyoruz.”

Bu ifadelerden de anlaşıldığı üzere Katılımcı 3'e göre sandığın resmi bir hüviyet kazanması üyeler arasındaki muhabbeti bozar, böylece sandığın bir bankadan farkı kalmaz. Dolayısıyla Katılımcı 3, resmîyetin tüzüğe aykırı davranışlara yaptırım uygulama noktasında değil de sadece aidatları toplarken şahsi hesap kullanmaktan kaynaklanan sıkıntıların giderilmesi noktasında olması gerektiğini ifade etmektedir.

3.2.4. Sandıklarda Karşılaşılan Problemler

Araştırmanın dördüncü ve son teması gayr-i resmi sandıklarda karşılan problemlerdir. Bu bağlamda görüşme yapılan 3 sandık üye/yöneticisine “Sandık uygulamanızda herhangi bir problem yaşıyor musunuz? Problem yaşıyorsanız bunlara nasıl çözüm buluyorsunuz?” soruları yöneltilmiştir. Katılımcıların bu soruya verdikleri cevaplar kısaca şunlardır:

Tablo 1: Sandıklarda Karşılaşılan Problemler

	Temayı Belirten Katılımcı
Üyelerin toplanan fonlardan haberdar edilmesinde yaşanan güçlük	Katılımcı 1
Toplanan fonların düşük miktarda olması	Katılımcı 1
Karzın zamanında ödenmemesi	Katılımcı 2
Birikimlerin altın olarak tutulmasına karşın karz ve aidatların TL olarak verilmesi	Katılımcı 2
Aidatların şahsi banka hesabında toplanması	Katılımcı 3
Sandık üye sayısının artması sebebiyle üye buluşmalarının sekteye uğraması	Katılımcı 3

Konuya ilişkin katılımcıların vermiş olduğu cevaplar aşağıdaki gibidir.

“Üyelerimizin toplanan fondan her ay haberdar olması noktasında zorluklar yaşıyoruz. Çözüm olarak sandığın girdi ve çıktıların hesaplarını tutan “sandık v2” adında bir yazılım yaptık, her üyeye şifre verdik ve bu sayede fon hareketlerini bütün üyelerin takip edebilmesini sağladık. Yaşamış olduğumuz bir diğer sorun ise fon birikiminin düşük miktarda ve sınırlı olması bunun da üyelerin sadece küçük çaplı ihtiyaçlarına cevap verebilmesidir. Bu sorunun çözümünün, üyelerin meslek hayatına atılmasıyla birlikte fon kapsamının genişletilmesi, toplanan aidat miktarının artması ile sağlayabileceğimizi düşünüyorum. Sandığımız şu haliyle üyelerimizin günlük ihtiyaçlarına katkı sağlamakta, bizim hedefimiz ise insan hayatında ihtiyaç duyacağı her alanda yardımlaşmayı sağlayabilmek.” (Katılımcı 1)

Sandık 1’de toplanan fonlardan ve fon hareketlerinden üyelerin haberdar olması bir problem olarak görülmüş bu sebeple sandık üyeleri bu problemi bir yazılım yaparak gidermişler. Böylece bütün üyelerin sandık hesabındaki fon hareketlerini şeffaf bir şekilde takip edilmesi imkanı sağlanmıştır. Sandığın yaşadığı diğer bir problem de toplanan aidat miktarının düşük olması dolayısıyla verilen karz miktarlarının da çok düşük olmasıdır. Fakat bu sandığın üyeleri öğrenci olduğu için bu normal karşılanabilir. Zaten Katılımcı 1’de ileride iş sahibi olduklarında bu problemin giderilebileceğini ifade etmiştir.

“Fon biriktirme ve karz verme işlemlerinde karşılaştığımız problem daha çok alınan borcun zamanında ödenmediği ve ertelendiği durumlarda yaşıyoruz. Kardeşlik hukuku çerçevesinde bir sandık kurduğumuz için ödenemeyen borçları erteleme yoluna gidiyoruz. Yaşadığımız bir diğer önemli problem de yine biraz önceki sorunuzda ifade ettiğim gibi sandık girdi, birikim ve borç verme işlemlerinin farklı türden yapılmasından kaynaklandığını söyleyebilirim. Üyeler aidatları TL olarak ödüyor. Biz fonda onu altına çeviriyoruz ki enflasyon karşısında birikimimiz değer kaybetmesin. Üyelerimiz borç istediğinde ise fondaki altını TL’ye çevirip öyle borç veriyoruz. Şu durumda geri ödemeler yapıldığında altın kurundaki yukarı yönlü dalgalanmalar fonun birikimini sekteye uğrattıyor. Tabii burada amacımız kâr elde etmek olmadığından dolayı üyelerimize, yaşadığımız bu durumun olumsuz gibi görünse de üyelerimizin sıkıntılarını çözdüğü için yardımlaşmanın verdiği mutluluğu anlatmaya çalışıyoruz. Yine de yaşanan problemlere rağmen böyle bir sandık oluşumu içerisinde olduğumuz için hamdolsun iyi iş yaptığımızı düşünüyoruz.” (Katılımcı 2)

Sandık 2’de yaşanan ilk problem bazı üyelerin aldıkları karzı zamanında ödememeleridir. Fakat sandık üyelerinin bu durumu sandığın bir amacının da üyeler arasındaki kardeşlik bağına güçlendirmek olması hasebiyle göz ardı ettikleri, ödemekte zorluk yaşananlara kolaylık sağladıkları anlaşılmaktadır.

Sandıkta karşı karşıya kalınan bir diğer problem ise aidatların ve karz ödemelerinin TL olarak yapılmasına karşın sandıkta biriken ve halihazırda karz olarak verilmeyen meblağın enflasyon sebebiyle altına dönüştürülerek muhafaza edilmesidir. Bu durum sandık fonunun büyümesine engel olmaktadır. Fakat Katılımcı 2’de sandıktaki esas amaçlarının kar elde etmek olmadığını dolayısıyla maddi olarak bu durumun olumsuz etkisi olsa da üyelerin manevi olarak yardımlaşmanın verdiği hazla mutlu olduklarını ifade etmektedir.

“Yaşadığımız en önemli problemi biraz önceki sorumuzda yanıtladım galiba. Fonlarımızın birikimini resmi bir şekilde yapamayışımız. Bu sorunu inşallah bir çözüm bularak halletmeye çalışacağız. Bir diğer problemimiz de biz üye sayısında bir sınırlandırma yapmadık ve istemiyoruz da fakat sandığımız ilk kurulduğunda ailecek buluşmalar yaparak mangal falan yapıyorduk. Şimdi diyorum ki, sayımız fazla oldu, mangallar yalan oldu. Yani sayının artması birikimin artması açısından iyi oldu ama kalabalık olmamız bir araya gelmemizi azalttı.” (Katılımcı 3)

Sandıkta karşılaşılan en temel problem aidatların sandık yöneticisinin şahsi banka hesabında toplanmasıdır. Devlet vergi kaçırmaların önüne geçmek için zaman zaman banka hesaplarındaki hareketleri takip etmektedir. Katılımcı 3’de devlet tarafından yapılan bu takibe düşme gibi bir endişelerinin olduğunu söylemektedir. Nitekim Avrupa’da vergi kaçırma çok büyük bir suç olup yaptırımları da çok ciddidir. Bu sebeple sandık üyeleri bu problemin giderilmesi durumunda rahat bir nefes alacaklarını ifade etmişlerdir. Ayrıca Sandık 3’de üye sayısında bir sınırlandırma bulunmamaktadır. İlk başlarda bu bir problem oluşturmazken üye sayısının çok fazla olmasıyla üyelerin mutad olarak yaptıkları buluşmaların azalması Katılım 3 tarafından bir problem olarak nitelendirilmiştir. Zira Katılımcı 3, üye sayısı azken ailecek buluşup mangal yaptıklarını fakat sayının fazla olmasıyla bu tür organizasyonların üstesinden gelmenin çok mümkün olmadığını düşünmektedir.

3.3. Genel Değerlendirme

Görüşmelerden çıkan sonuçları değerlendirecek olursak her üç sandığın da kendi çevresinde aynı sosyo-ekonomik şartlarda olan kişilerin dayanışma amacıyla bir araya gelmesi sonucunda ortaya çıktığı söylenebilir. Çalışmaya konu olan sandıklar her ne kadar gayr-i resmi sandık kapsamında olsalar da hepsinin -resmi bir bağlayıcılığı olmasa da- sandık işleyişine dair bir tüzüğünün bulunduğu görülmektedir. Tüzüğe sahip olmaları hasebiyle bu yapıların kendi içinde de olsa işleyiş sürecine dair bir taahhütleri, düzenlemeleri olduğunu söylemek mümkündür. Zira bu sandıkların her biri birbirini yakinen tanıyan yani aralarında samimiyet bulunan insanların bir araya gelmesiyle oluşmuştur. Her ne kadar durum böyle olsa da sandık üyelerinin

bu sandığı bir tüzük çerçevesinde yönetmek istemeleri samimiyete bağlı bir yönetimden ziyade kuralları olan bir yönetim anlayışını benimsediklerini göstermektedir. Bununla beraber sandık üyeleriyle yapılan görüşmeler neticesinde tüzüklerdeki maddelerin istenildiği şekilde uygulan(a)madığı ortaya çıkmıştır. Örneğin Katılımcı 3 ile yapılan görüşmede üyesi olduğu sandığa herkesin üye olma hakkının bulunduğunu fakat buna rağmen abisinin üyelik başvurusunu diğer üyelerin taraflı değerlendireceğini hissetmesi üzerine sandığa teklif dahi edemediğini bildirmiştir (Katılımcı 3). Katılımcı 2'de aynı şekilde bu resmiyetin işletilemediğini, üst üste ilişkisinin zarar göreceği düşüncesinden dolayı kendi amirini sandığa üye yapamadığını söylemiştir (Katılımcı 2). Katılımcı 3 ise borcunu ödeyemeyen üyelere arkadaşlığın zarar görmemesi için tolerans tanıdığını ve borcu birçok kez ertelediğini belirtmiştir (Katılımcı 3). Bütün bu ifadelerden hareketle her ne kadar bu sandıkların bir tüzüğü olsa da katılımcıların arasındaki samimiyetin, bu tüzüğün tam olarak uygulanmasına engel olmaktadır. Fakat bu durum katılımcılara göre istenilmeyen bir durum değildir. Nitekim onlara göre tüzüğün amacı kişiler arasındaki samimiyeti görmezden gelmek değil bilakis iyi niyetin suistimal edilmesine engel olmaktır. Katılımcı 1 ve 2'nin resmiyetin tüzükte kalması, üyeler arasındaki muhabbetin ise öncelenmesi gerektiğini ifade etmeleri de bunu göstermektedir (Katılımcı 1; Katılımcı 2). Buradan hareketle tüzüğe aykırı olsa bile iyi niyetin istismar edilmediği durumlarda üyelere yardımcı olunmaya çalışılmasının buna karşın iyi niyetin istismar edilmesi ve sandığın ruhuna aykırı davranışlar sergilenmesi durumunda ise tüzükte yer alan yaptırımların uygulanmasının bu sandıklarda esas olduğunu söylemek mümkündür. Zira yardımlaşma amacıyla kurulmuş sandıkların devamlılığının sağlanması açısından tüzükte birtakım yaptırımların bulunması ve arıza durumlarda bu yaptırımlara başvurulması yerinde bir uygulama olarak görülebilir.

Sandıklarda karşılaşılan bir diğer ortak problem aidatların kurumsal bir hesaba değil de sandık yöneticisinin şahsi hesabında toplanması durumudur. Yani üyeler her ay ödemesi gereken aidatı yöneticinin banka hesabına havale veya EFT yoluyla transfer etmektedirler. Bu da yöneticinin banka hesabının devlet takibine takılmasına yol açmaktadır. Örneğin Katılımcı 3 Avusturya'da işleyen ekonomik sistemde bir kişinin hesabına düzenli yapılan para transferlerinin takip edilmekte olduğunu hatta kendi hesaplarında bulunan 400.000 Euro'ya belirli bir müddet bloke konulduğunu ve ciddi anlamda problem yaşadıklarını belirtmektedir (Katılımcı 3). Katılımcı 2'de devlet memuru olmaları hasebiyle banka hesaplarındaki hareketliliğin kendilerine ciddi sıkıntılar çıkaracağını düşündüklerinden dolayı bu sandıkların bir an önce yasal zeminde olması gerektiğini ifade etmektedir (Katılımcı 2).

Sandık üyeleriyle yapılan görüşmelerden çıkan bir diğer ortak sorun da sandık üyelerinin birbirine olan güvenini sağlama noktasında takip edilecek yolun belirlenememesidir. Sandıkların tüzüklerinden bahsettiğimiz bir önceki kısımda ödenmeyen borçların nasıl tahsil edileceği hususunda bir madde olmadığını ifade etmiştik. Bu yüzden insanların böyle bir oluşum içerisine dahil olmak istediğinde kafasında oluşacak soru işaretlerinden birisi de bu güven olgusudur. Nasıl ki yeni üye olacak kişinin güven konusunda şüpheleri olacaksa aynı şekilde sandığa yeni üye alırken sandık üyelerinin de yeni üyelere karşı akıllarında soru işaretleri olacaktır. Dolayısıyla sandıkların büyüebilmesi ve gelişebilmesi açısından bu sorunun çözüme kavuşturulması, her iki tarafın da birbirine güven duymasını sağlayacak bir yöntemin bulunması önem arz etmektedir.

Katılımcılarla yapılan görüşmelerde zikredilen sandıklarla ilgili problemlerin çözümü için ilgili problemleri birlikte değerlendirmek daha doğru olacaktır. Zira problem olarak nitelendirilen bütün maddelerin çözümü bu sandıkların yasal zemin üzerine oturtulmasıyla olacaktır. Sandıkların hepsi kuruluş amaçları doğrultusunda insanların faizli işlem yapmasının önüne geçmek bununla birlikte yardımlaşma ve dayanışma ruhuyla birlikte hareket etmek istemektedir. Bununla birlikte üyelerin hakkını koruyabilmeyi ve zarar görmelerine engel olmak da amaçları arasında yer almaktadır. Şu hâlde bu problemlerin çözülebilmesi için bu sandıkların kurumsal bir yapıya bürünmelerinin elzem olduğu anlaşılmaktadır. Nitekim karşılaşılan en temel problemlerin altında yatan unsur bu sandıkların kurumsal yapıya sahip olmasıdır. Bu sebeple karz sandıkları kurumsallaşır ve resmiyet kazanırsa yukarıda zikredilen problemler minimum seviyede kalacaktır. Çünkü sandığın resmi bir hüviyete sahip olması yaşanılacak olumsuz bir durumda tarafların hak kaybına uğramamasını, herkese eşit muamele yapılmasını, üyelerin özel muamele beklentisine girmemelerini sağlayacaktır. Böylece problemler daha ortaya çıkmadan önce ortadan kaldırılmış olacaktır. Aksi takdirde bu sandıkların varlıklarını uzun süre devam ettirmeleri mümkün görünmemektedir. Daha önce de ifade edildiği üzere her ne kadar resmi olmayan sandıkların tüzüğü olsa da burada yazan kuralların her zaman uygulanmaması, uygulanırsa bile yaptırımların yetersiz kalması, tüzüğün esnetilmesi durumunda herkese aynı muamele yapılamaması gibi durumlarla karşılaşma ihtimalinin her zaman bulunması bu sandıkların uzun soluklu olmasının önünde bir engel olarak durmaktadır. Sandık üyeleri de sandıkların resmiyet kazanmasının sandıklar açısından faydalı olacağı görüşündedirler.

Sandıklarda karşılaşılan en temel problemlerin yukarıda zikredilenler olduğu anlaşılmaktadır. Bunlara ilaveten sandıklarda biriken fonun nasıl tasarruf edileceği, hangi sırayla kimlere borç verileceği, sandıkta yeterli miktarda

para olmadığına ne yapılacağı, enflasyon karşısında sandıktaki fonların nasıl korunması gerektiği, sandıkta ciddi miktarlarda fon biriktiğinde yatırım yapıp yapılamayacağı gibi başlıklar da sandıkların karşılaştıkları problemler arasında yer almaktadır. Ancak zikredilen bu problemler, resmi sandıklarda da söz konusu olduğu için burada üzerinde durulmamıştır.

SONUÇ

Sonuç olarak ifade edebiliriz ki insanların birlik, beraberlik ve dayanışma içerisinde hareket etme düşüncesi karz-ı hasen sandıklarının oluşmasına vesile olmaktadır. Maddi imkanları alacaklarına yetmeyen insanların güçlerini birleştirmesi ve birlikte hareket etmesi faize karşı hassas olan bireyler için rasyonel bir durumdur. Faiz alarak kâr elde etmek yerine kâr amacı gütmeyen insanların ihtiyaçlarını karşılamak maksadıyla borç vermek İslam dininde güzel bir davranış olarak nitelendirilmiştir. Bununla beraber tarafların haklarının korunabilmesi adına Kur'an'da bu borç ilişkisinin kaydedilmesi yani resmîyete dökülmesi talep edilmiştir. Buradan hareketle sadece güvene dayalı olarak kurulmuş karz sandıklarında tarafların haklarının korunabilmesi için birtakım tedbirler alınması gerekmektedir. Bu tedbirlerin başında da ilgili karz-ı hasen uygulamalarının kurumsallaştırılması yani resmîyet kazanması gelmektedir.

Sandıkların kuruluş ve yürütülmesinde sandık yapısına, kardeşliğe, ülfet ve muhabbete hanel getirecek sıkıntıların yaşanmadığı görülmektedir. Kurulan bu sandıklarda karşılaşılan problemler daha ziyade işleyişin devlet nazârında tanınmamış olmasından kaynaklanmaktadır. Üyelerin sandığa karşı sorumluluklarının resmi bir dayanağının olmaması da sandıkta yaşanacak herhangi bir problem olması halinde sandığın dağılması ihtimaline yol açabilir. Borçların zamanında rücu etmemesi ya da hiç ödenememesi durumu da sandık problemleri arasında yer almaktadır. Alınacak tedbirlerin yekdiğeri ise resmîyet – samimiyet dengesinin oluşturulması olacaktır.

Son olarak sandıkların üye sayılarının belirlenmesi ve biriken fonun değerlendirilmesi hususunda yaşamış olduğu problemlere de tedbir alınması gerekmektedir. Bu problemlere karşı alınacak tedbir sandık üye sayılarının sınırlı tutulması buna karşılık sandık sayılarının artırılması olacaktır. Az üye ile çok sandık kurulması karz-ı hasen ağını geliştirmesi açısından önemlidir. Sandıkta biriken fonun enflasyon karşısında zarar görmemesi için iki yöntem uygulanabilir. Bunlardan birincisi sandık içerisinde para bulundurmayıp fonun sürekli üyeler arasında dolaşımı sağlanabilir. İkinci olarak biriktirilen fonun değer kaybetmeyecek menkul ve gayrimenkul ile değerlendirilmesi olabilir. Bu sayede yardımlaşma devamlı olarak devam edebilir ve birikimler de zarara uğrama riskinden kurtulmuş olabilir.

KAYNAKÇA

- Apaydın, H. Yunus. “Karz”. *Türkiye Diyanet Vakfı İslâm Ansiklopedisi*. 24/520-525. Ankara: TDV Yayınları, 2001.
- Arabmazar, Abbas. “The Organizational Structure of Qard-al-Hassan Funds in Iran”, *SESERIC Workshop*. 2007.
- Aydın, Mehmet Akif. “Borç”. *Türkiye Diyanet Vakfı İslâm Ansiklopedisi*. 6/285-291. Ankara: TDV Yayınları, 1992.
- Beybur, Mustafa ve Çetinkaya, Murat. “Tasarrufa Dayalı Faizsiz Finans Sistemine Jak Bankacılık ve Karz-ı Hasen Sistemi Önerisi”. *The Journal of Social Science*, 5/9 (2021), 269-281.
- Buhârî, Ebû Abdillâh Muhammed b. İsmail. *el-Câmi’u’s-sabîh*. nşr. Muhammed Zühayr b. Nasr. B.y. Dâru tavki’n-necât, 2. Basım, 2001.
- Canbaz, Muhammed Fatih. *İslâmi Finans Aracı Olarak Karz-ı Hasen ve Katılım Bankaları İçin Bir Model Önerisi*. Afyon: Afyon Kocatepe Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Doktora Tezi, 2019a.
- Canbaz, Muhammed Fatih. “Yeni Bir Karz-ı Hasen Düşüncesi - Katılım Bankaları İçin Bir Model Önerisi”. *Karz-ı Hasenin Kurumsallaşması*. ed. Süleyman Kaya vd. 215-244. İstanbul: Ensar Yayınları, 2019b.
- Creswell, J. W. *Eğitim Araştırmaları Nicel ve Nitel Araştırmaların Planlanması, Yürütülmesi ve Değerlendirilmesi*. çev. Komisyon. İstanbul: EDAM Yayınları. 2. Baskı. 2019.
- Eminefendizâde, Ali Haydar Efendi. *Durerü’l-hükkâm şerh-u Mecelleti’l-ahkâm*. Beyrut: Dâru’l-Ceyl. 1991.
- Ferguson, Niall. *Paranın Yükselişi*, trc. Barış Pala. İstanbul: Yapı Kredi Yayınları, 2011.
- Genç, Abdullah Talha. “Türkiye’de Yardımlaşma Sandıkları Çerçevesinde Karz-ı Hasen Örnekleri”. *Karz-ı Hasenin Kurumsallaşması*. ed. Süleyman Kaya vd. 57-79. İstanbul: Ensar Yayınları, 2019a.
- Genç, Abdullah Talha. *Türkiye’de Karz-ı Hasen Sandık Uygulamaları: Nitel Bir Araştırma*. Sakarya: Sakarya Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi, 2019b.
- Genç, A. T. , Yenice, A. C. & Orhan, Z. H. İslami İktisat Çerçevesinde Günler: Karma Yöntem Araştırması. *Adam Academy Journal of Social Sciences* , 11/1 (2021), s. 31-66.
- Genç, Abdullah Talha. “Alternatif Finansal Bir Kurum Olarak Karz-ı Hasen Sandıkları”. *Banka Dışı İslami Finansal Kuruluşlar*. ed. Salih Ülev ve Beşir Çalışkan. 155-175. İstanbul: Orion Yayınları, 2022.
- Gürbüz, H. Z. “Karz-ı Hasen’in İktisadi Önemi ve Günümüzdeki Uygulamaları.” *Uluslararası Finansal Ekonomi ve Bankacılık Uygulamaları Dergisi* , 2/2 (2021), 119-129.

- İbn Mâce, Ebû Abdillâh Muhammed b. Yezîd el-Kazvîni. *es-Sünen*. thk. Şuayb el-Arnaût vd. b.y. Dâru'r-Risâleti'l-Âlemiyye, 2009.
- Kaan, Enver Osman. "Faize Alternatif Bir Finansman Aracı Olarak Karz-ı Hasen Yerine Zekât". *BEÜ İlahiyat Fakültesi Dergisi* 8/2 (2021): 605-621.
- Kahriman, Elif. *İslam Hukukunda Günümüz Mikro Kredi Yerine Karz-ı Hasen*. Yozgat: Yozgat Bozok Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi, 2020.
- Müslim, Ebü'l-Hüseyn Müslim b. el-Haccâc. *el-Câmi'u's-sabîh*. nşr. Muhammed Fuâd Abdülbâkî. Kahire: y.y., 1955-56.
- Orman, Sabri. "Kur'an ve İktisat: Kredi ve Faiz Meselesine Makro-Sistemik Bir Yaklaşım". *İktisat Tarih ve Toplum*. 159-175. İstanbul: Küre Yayınları, 2010.
- Özdemir, Mücahit. "Karz-ı Hasen Dünya Örnekleri Üzerine İnceleme". *Karz-ı Hasenin Kurumsallaşması*. ed. Süleyman Kaya vd. 23-56. İstanbul: Ensar Yayınları, 2019.
- Obaidullah, M. *Introduction to Islamic Microfinance*. International Institute of Islamic Business and Finance. 2008.
- Tirmizî, Ebû İsâ Muhammed b. İsâ. *Sünenü't-Tirmizî*. thk. Beşşâr Avvâd Ma'rûf. Beyrut: Dâru'l-Garbi'l-İslâmî, 1998.
- Yıldırım, Ali - Şimşek, Hasan. *Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri*. Ankara: Seçkin Yayınları, 2016.
- Yusuf, Üstün. "Karz-ı Hasen'in Kurumsallaşmasında Kooperatif Modeli". *Karz-ı Hasenin Kurumsallaşması*. ed. Süleyman Kaya vd. 87-100. İstanbul: Ensar Yayınları, 2019.

Sürdürülebilir Küresel Rekabet İçin Değişimi Anlamak

Tuğkan Arıcı¹

Özet

Bilimsel ve teknolojik gelişmeler ışığında tüm dünyaya yayılan değişim trendi, firmaların sürdürülebilir başarı elde edebilmesinin anahtar koşuludur. Günümüzde işletmeler için bir gereklilik haline gelen “değişim” konusunu anlamak ve doğru şekilde yönetebilmek için üst yönetime büyük sorumluluk düşmektedir. Değişimin gerekliliklerini anlamayan firmalar sektör içerisindeki başarılarını kaybedecek ve zamanla yok olacaklardır. Öte yandan değişimin farkında olmak ise değişimi gerçekleştirmek için yeterli değildir. Yapılan çalışmalar değişim hareketlerinin %60'ının başarısızlıkla sonuçlandığını göstermektedir. Bu nedenle üst yönetim değişim sürecinde çalışanlarına liderlik etmeli ve değişimi yönetmek için bazı stratejik hamleleri yapmalıdır. Bu çalışma kapsamında sürdürülebilir başarı ve rekabet elde etmek isteyen firmaların değişimi anlayabilmeleri ve değişim sürecinde çalışanlarına liderlik ederken uygulaması gerekenler ile asla yapmaması gereken faktörlerin neler olduğu anlatılmıştır.

GİRİŞ

Bugün 1 TB dahili hafızaya sahip, 5G iletişim teknolojisine uyumlu, anlık video konferans yapabilmemize olanak tanıyan ve hatta 60 MP kamerası ile adeta bir sinema çekimi kalitesinde 4K video kayıt yapabildiğimiz cep telefonları hayatımızın olağan bir parçası haline geldi. Oysa çok değil, bundan 15 sene önceye kadar akıllı telefonlar hayatımıza yeni yeni girmiş, dokunmatik ekranlı telefonlarla yeni tanışmış, ev telefonları hala evimizin başköşesindeki yerinde durmaktaydı. Geçen 15 yıllık süre bu denli yüksek teknolojik değişimler için çok kısa bir süre olsa da, dünyada yaşanan teknolojik ilerlemelerin “üssü” şeklinde gerçekleşiyor olması; toplumsal alanda hızlı ve güçlü değişimlerin meydana gelmesine neden olmaktadır. Bilim ve teknolojide yaşanan ve daha önce hiç bu kadar hızlı ve dinamik şekilde meydana gelmeyen teknolojik gelişmeler nedeniyle ülkeler arası ekonomik ve teknolojik bilgi

1 Arş. Gör., Gebze Teknik Üniversitesi, İşletme Fakültesi, tarici@gtu.edu.tr, Orcid: 0000-0002-3640-247X

sınırları ortadan kalkmış, tüketicilerin istek ve beklentileri farklılaşmıştır. Tüm dünyada bir bütün halinde yaşanan hızlı ve baş döndürücü dinamik değişimin sebebi olarak teknoloji görünen yüz olsa da bu teknolojik değişimi tetikleyen ana itici güç tüketicilerdir. Hatta daha açık ifade etmek gerekirse teknoloji bu değişim sürecinin nedeni değil, adeta bir sonucudur.

20'nci yüzyılın ikinci yarısı ile birlikte dünyada yaşanan yıkımların terk edilerek refah ve gelişmişlik seviyesinin artması, insan yaşam süresinin uzaması, savaş döneminde keşif ve icat edilen pek çok bilimsel ve teknolojik çalışmanın insanlığın rahatı için kullanılmaya başlaması ile tüketiciler, zaruri ihtiyaçlarını değil kendini gerçekleştirmeye imkan tanıyacak istekleri arzulamaya başlamıştır. Günümüzde tüketicilerin istek ve ihtiyaçlarına cevap verebilecek pek çok ürün/hizmetin piyasada var olması işletmeleri sürekli bir değişimin içinde kalmaya zorlamaktadır. Çünkü bugün, sadece müşterilerin istek ve ihtiyaçlarına yönelik ürün/hizmetleri piyasaya sunan işletmeler, küresel rekabet çarkı içerisinde ne yazık ki hayatta kalamayacaktır. Bu yoğun rekabet içerisinde ayakta kalabilmenin değişmez ilk ve tek şartı ise müşterilere değer katan tüm olguları bir araya getirerek müşteri istek, ihtiyaç ve beklentileri karşılayan ürünlerin ortaya konulmasıdır.

Günümüz küresel pazarında müşteri değerini ön planda tutmak, müşteri istek ve ihtiyaçlarını karşılayan ürün/hizmetleri piyasaya arz etmekte de tek başına yeterli değildir. Nokia örneğinde olduğu gibi bir firma, sektöründe kendi yarattığı teknoloji sonucunda lider konumundayken bir başka rakibinin ortaya koyacağı radikal inovasyon sonucunda tüm hakimiyetini kaybedebilir (Arıcı vd., 2022). Porter'a göre sürdürülebilir rekabet avantajı, işletmelerin stratejisinin rakipler tarafından taklit edilmesinin zorlaştırılmasıdır (Porter, 1985). Günümüzde yaşanan rekabet göz önüne alındığında örgütlerin klasik yöntemler ile rekabet gücü elde etmesi ve bunu uzun yıllar sürdürebilmesi mümkün değildir. Bu nedenle işletmeler, dinamik ve hızlı değişimler gösteren piyasa şartlarını sürekli analiz etmeli ve değişimi önceden fark ederek kendisini bu değişime adapte etmelidir. İşletmelerin pazar içerisinde yaşanacak değişimleri önceden fark ederek gerekli tedbirleri alması ise ancak değişimi yönetmesi ile mümkün olacaktır. Bu nedenle işletmelerin küresel rekabet ortamı içerisinde hayatta kalmalarına ve sürdürülebilir rekabet avantajı elde etmesine yardımcı olacak en önemli adım işletmelerini iç ve dış dinamikler ışığında sürekli bir değişim içerisinde tutmak ve değişimi bir işletme kültürü haline getirmektir.

Değişim yönetimi, işletmelerin içerisinde buldukları sorunları çözmek ve değişen çevre koşullarına karşı işletmeyi uyumlaştırma süreci olarak tanımlanabilir. İşletme içerisinde kaçınılmaz olan değişimin etkin bir şekilde

yönetilebilmesi, değişimi tetikleyen faktörlerin bilinmesi ve değişimin işletme şartlarına uygun hale getirilmesi gerekmektedir. Unutulmamalıdır ki işletmelerin çevresinde yaşanan değişimler işletmelere yeni fırsatların açılmasına da olanak sağlayacaktır (Tunçer, 2013).

DEĞİŞİMİ ANLAMAK

Değişim kelimesi Türk Dil Kurumu'nca, "bir zaman dilimi içindeki değişikliklerin bütünü" olarak tanımlanmıştır (TDK, 2023). Yenileşme, gelişme, reform, evrim veya iyileştirme gibi kavramlar ile de tanımlanabilen değişim, Almani vd. (2018) tarafından "bir kurumun yönünü, yapısını ve iç ve dış müşterilerin sürekli değişen ihtiyaçlarına hizmet edebilme yeteneklerini sürekli yenileme süreci" olarak ifade edilmiştir. Bu genel tanımlamalardan da fark edildiği üzere değişim süreci yavaş, kendiliğinden gelişen ve işletme tarafından bilinçli bir şekilde yönetilebileceği gibi işletmenin içerisinde bulunduğu çevrenin dinamikleri sonucunda aniden de ortaya çıkabilmektedir. Dolayısıyla değişimin kaçınılmaz şekilde yaşanacağını; ancak yaşanma zamanının iç ve dış dinamiklere bağlı olarak değişebileceğini söyleyebiliriz. Bu nedenle işletmeler değişen piyasa koşullarını iyi analiz etmeli, başta müşterileri olmak üzere paydaşları ile sürekli iletişim içinde olmalı ve iç ve dış çevresinde yaşanan gelişmeleri yakından takip ederek değişim gerekliliğini öngörmeli ve kendisini değişimlere adapte etmelidir (Yeşil, 2018; Almani vd., 2018).

Değişim yönetimi, yöneticilerin işletme içerisinde uygulamayı amaçladıkları stratejik iş süreçlerinin tüm paydaşlar tarafından doğru algılanması, uygulanması ve etkin bir şekilde hayata geçirilmesidir (Al-Ali vd., 2017). Günümüzde yaşanan enflasyon, ülkeler arası sorunlar, küresel tedarik zinciri zorlukları, maliyet artışlarına ek olarak tüketici istek ve beklenti değişimleri ile teknolojik değişimler tüm yöneticileri değişiklik ve dönüşüm yapmaya zorlamaktadır. Değişim kaçınılmaz gerçektir çünkü günümüzde var olan bu hız ve karmaşıklık zamanla azalmayacağı gibi aksine gün geçtikçe daha da artacaktır. ABD Başkanı Bill Clinton'ın da dediği gibi "Değişime ve değişmeye direnç göstermenin maliyeti, değişimi hayata geçirme maliyetinden her zaman daha fazladır." Bu nedenle liderler hızın nasıl ve hangi yönde değişeceğini önceden fark etmeli ve birlikte çalıştıkları kişilerle ortak bir hareket planı hazırlamalıdır.

Değişim, evet kaçınılmaz bir gerçektir. Ancak değişimi yönetmek, "değişimi yönetmeliyiz" cümlesini kurmak kadar kolay değildir. İster makro açıdan düşünüp bir iş yerinin tamamını isterseniz de mikro açıdan düşünüp bir departmanda yürütülen pek çok iş süreçlerinden birini göz önüne getirin; yıllardır süregelen rutinleşmiş bir yapıyı düzenlemek, farklılaştırmak ya da

tümden değiştirmek oldukça zor olacaktır. Nitekim yapılan çalışmalar değişim hareketinin %60'ının başarısızlıkla sonuçlandığını, başarısızlıkla sonuçlanan çalışmaların %50'sinin ise daha değişime başlar başlamaz yaşandığını göstermektedir (McKinsey, 2009). Değişim sürecinin bu denli yüksek oranda başarısızlıkla sonuçlanıyor olmasının altında yatan pek çok neden bulunmaktadır. Ancak ilk ve en önemli neden olarak “rutini bozmak” cümlesini kurabiliriz.

DEĞİŞİMİ YÖNETMEK

Değişim hiçbir zaman bir anda ortaya çıkan bir olgu değildir. Günlük hayatın bir parçası olan değişim, belki de ilk kez Covid-19 pandemisi döneminde bir anda insanları bir değişimin içine soktu. Oysaki uzaktan çalışma, dijitalleşme ve mesai kavramının ofis dışına taşınması son dönemde revaçtaydı. Bu değişimi zamanında görebilen firmalar zaten bu değişimin de bir parçası olmuşlardı. Bu değişimi fark edemeyen işletmeler ise zorunlu değişime yıkıcı bir şekilde teslim olmak zorunda kaldılar. Ancak bu da bir taraftan çalışanlar üzerinde bir yıkıma neden oldu. Gartner (2020)'nin yaptığı çalışmaya göre çalışanların değişimi yönetme başarısı, Covid öncesi döneme göre %50 oranında azaldı. Bu da bize gösteriyor ki değişime hazırlıklı olmak değişim süreci ve sonrasında çalışanlar ve dolayısıyla işletmeler üzerinde önemli sorunları da beraberinde getiriyor. Bu nedenle üst yönetim değişimi işlerinin bir parçası olarak görmeli ve çalışanlarına bu konuda liderlik etmeli. Değişimin başarılı bir şekilde yönetilebilmesi için atılacak adımlar şu şekilde özetlenebilir:

Değişimin Hikayesi ve Değişime Ön Hazırlık

Değişim sürecinin ilk aşaması üst yönetimin değişim ihtiyacını hissetmesi ve bunun gerekliliğini kabul etmesiyle başlamaktadır. Ancak değişim tek bir birimin otokontrolü ve planlamasında gerçekleşecek bir olgu değildir. Bu nedenle değişim ihtiyacının nedenleri tüm paydaşlar ile paylaşılmalı, anlaşılmalı ve değişime ihtiyacın önemli olduğu kanıksanmalıdır (Kerman ve Öztop, 2014)

Değişimin gerekliliği ve öneminin tüm paydaşlar tarafından anlaşılmasıyla birlikte değişimin neleri kapsayacağı, değişim sonucunda elde edilmesi hedeflenen çıktılar, değişimden etkilenen birimler ve değişimin planlamasını detaylandırılmalıdır. Bu sayede çalışanlar kendilerini daha güvende hissederek rahatlayacak ve çalışmayı destekleyeceklerdir. Sağlanacak işbirliği sayesinde işletmenin ortak bir amaç ve vizyon dahilinde hareket etmesine imkan sağlayacaktır.

Net, Ve-Veya Yaklaşımından Uzak ve Küçük Hedefler

Değişim yönetiminin ikinci aşamasında ise ulaşılması istenilen ana hedefe doğru adım adım ilerleyebilmek için ara hedefler konulmalıdır. Küçük adımların birikerek büyük bir hedef haline gelmesi zamanla kurumun günlük rutini haline gelecektir. Bunu yapmanın en etkili yolu ise kafa karışıklığı yaratmaya neden olan “ve – veya” ifadelerini olabildiğince kullanmamaktır. Çalışanlar kendilerine konulan küçük ve zorlu hedefleri gerçekleştirdikçe değişime karşı duydukları eleştirel düşünceden sıyrılacak, kendilerine duydukları güven artacak ve daha yüksek performanslı iş süreçleri ortaya koyacaktır.

Çalışanların Entelektüel Sermayesini Ön Plana Çıkartın

Peter Drucker’ın ifade ettiği “geleceğin fabrikası bilgi etrafında toplanacaktır” sözü son 10 yılda gerçekleşmeye başlamıştır. Dünya genelinde yaşanan teknolojik ve bilimsel gelişmelerin sonucunda artan bilgi, zamanla bilgi ekonomisi ve bilgi toplumunun yaratılmasına da imkan tanımıştır. Bugün, aklınıza gelebilecek tüm fikirlerin, planlamaların ve işlerin insan elinden çıktığı düşünüldüğünde entelektüel sermaye, yani çalışanların sahip olduğu tüm yetkinlikler, tecrübeler ve bilgi birikimler, işletmelerinde özgün sınırlarını oluşturmaktadır (Zaim, 2005). World Economic Forum tarafından yayınlanan Future of Jobs raporuna göre istihdam esnasında en çok aranan yetkinlikler yaratıcılık, duygusal zeka, stres altında karar alabilme ve eleştirel düşüncedir (WEF, 2016). Bu raporda entelektüel sermayenin işletmelerin hem değişimi yönetmesinde hem de sürdürülebilir rekabet avantajı elde edilmesinde önemli bir etken olduğunu göstermektedir. Bu nedenle liderler, çalışanların sahip olduğu bilgi, tecrübe, yetenek ve becerilerini serbestçe kullanabilecekleri ortamın yaratılmasından sorumlu olmalıdır. Bu ortam sayesinde çalışanlar, baskı ve sınırlamalar olmadan özgün çalışmalar yürütecekleri için daha yaratıcı olacaktır.

Güven, Teşvik ve Ödüllendirme Sistemi

PWC (2022) tarafından gerçekleştirilen çalışmaya göre işletme içerisindeki çalışanlar arası güven %15 seviyelerindedir. Bu çalışma ortamında yürütülecek herhangi bir çalışmanın başarı getirmeyeceği ya da sınırlı bir başarı getireceği muhakkak. Bu nedenle çalışanların hem kendilerine hem de üst yönetime karşı yüksek güven duydukları çalışma ortamlarının başarılı işlerde teşvik ve ödüllendirme sistemleriyle desteklenmesi değişimin de hızla gerçekleştirilmesine imkan tanıyacaktır.

BAŞARISIZ DEĞİŞİM

İşletme içerisinde doğru bir değişim planı kurmak ve bunu hayata geçirmek kadar atılacak adımların doğru felsefelere dayandırılması da önemlidir. Bu nedenle çalışanlara değişimin nedenini anlatmak, hedefler koymak, çalışanları özgürleştirmek ya da teşvik sistemi kurmak ile başarı beraberinde her zaman gelmeyecektir. Başarıyı taçlandırmanın ve olumsuz durumları engellenmenin yollarından biri ise değişimin başarısızlıkla sonuçlanmasının arkasında yatan nedenleri anlamaktır.

İşletme içerisinde değişime liderlik eden üst yöneticilerinde aynı zamanda kaçınılması gereken 3 önemli faktör var. Bu önemli 3 faktörün dikkatle yönetilmesi değişim köklerinin sağlam olmasına ve ilerleyen dönemdeki yeni değişimlerinde sorunsuz ilerlemesine imkan tanıyacaktır.

Değişim Kültürü Yaratılmıyor

İşletme kültürü, örgütü bir arada tutan, üyeler tarafından paylaşılan ve yeni üyelere öğrenilip, bir sonraki üyelere aktarılan iş yapma şeklidir (Hellriegel, 1992). Zamanla oluşan ve işletmenin işleyişi halinde gelen işletme kültürü, o işyerinde birlikte çalışan kişilerin ortak düşüncesi olarak tanımlayabiliriz. Değişim süreci içerisinde ise, değişimin beraberinde getirdiği dinamizm ve yapısal değişim olgusu nedeniyle yeni bir düzen çalışmalarını yürütülmektedir. Dolayısıyla işletme kültürü değişime açık değilse ve mevcut işletme kültürü rutin, durağan ve stabil odaklı işe çalışanlar değişim adımlarını kendileri için tehdit olarak algılayacaktır. Çalışanların işlerini kaybetme, terfi/kariyer korkusu ya da işletme kültürüne duygusal olarak bağlılık gibi faktörler nedeniyle çalışanlar açık veya kapalı şekilde (aktif veya pasif) direnç gösterilecektir (Dijk ve Dick , 2009; Oreg, 2006; Tunçer, 2013).

Yenikten Uzak Bir Tarz

İşletmeler aynı sektörde, aynı büyüklükte ve benzer müşteri profillerine hizmet ediyor olsalar da birbirlerinden farklı iç ve dış dinamiklere sahiptir. Tabir-i caiz ise her işletme kendi nev-i şahsına münhasırdır. Dolayısıyla değişim süreci aşamasında yapılacak tüm planlamaların işletme dinamiğine uygun şekilde gerçekleştirilmesi, adeta terzi işi bir şekilde gerçekleştirilmesi gerekmektedir. Değişim adımları ile organizasyonel değişim konularının yenilik ve işletme dinamiklerinden uzak, basma kalıp ya da rutin sözlerle işlenmesi olması başarı sağlamayacaktır.

Siz Bilmezsiniz Argümanı

İşletme içerisinde başlatılacak olan değişim çalışmaları, ister organizasyonun tamamını isterse de işletme içerisindeki bir birimin yürüttüğü alt iş süreçlerinden sadece birini kapsasın; tek bir birimi ya da çalışan tarafından planlanarak hayata geçirilecek bir argüman değildir. Böyle bir çalışma, değişimin tüm dinamiklerine aykırı olduğu gibi hali hazırda işleyen mevcut iş süreçlerinin de bozularak işletme içerisindeki tüm dinamiklerin yok edilmesi anlamına gelecektir. Değişim, organizasyonunun bütününe ilgilendirmektir ve bu nedenle tüm paydaşların fikir, istek, ihtiyaç, beklenti ve korkularının derinlemesine incelenmesi, tüm paydaşların süreçlere dahil edilmesi ve planlamaların yine tüm paydaşlarca onaylanması gerekmektedir (Baykal, 2019). Bu önemli bir parametredir çünkü değişim süreci içerisinde atılacak stratejik adımların tüm paydaşların beklentilerini karşılayacak şekilde atılması değişimin sürdürülebilirliği açısından önem arz etmektedir. Ayrıca mevcut süreç içerisindeki işleyişi, o süreç içerisinde yer alan iç ve dış paydaşlardan daha iyi bilen; atılacak yeni adımların mevcut süreçlere ne derece uygun olup olmayacağını tespit edebilecek başka kimse bulunmamaktadır. Öte yandan insan, makine gibi standart bir çalışma motivasyonuna sahip değildir. Dolayısıyla çalışanların süreçlere dahil edilerek fikirlerinin alınması hem süreçlerin sağlıklı ve verimli çalışması hem de çalışanların iş performanslarının artarak değişim direncinin pasifize edilmesinde yarar sağlamaktadır.

KAYNAKÇA

- Al-Ali, A., Singh, S. K., Al-Nahyan, M. (2017). "Change Management Through Leadership: The Mediating Role of Organizational Culture", *International Journal of Organizational Analysis*, 25(4), pp: 723-739.
- Almanei, M., Salontitis, K., Tsinopoulos, C. (2018). "A Conceptual Lean Implementation Framework Based On Change Management Theory", 51st CIRP Conference on Manufacturing Systems, 72, pp: 1160-1165.
- Arıcı, T., Gök, M.Ş., Cigirim, E. (2022). Teknoloji Çağında Yeni Yönetim Stratejileri: Çevresel Türbülans ve Rekabet Stratejileri. M. Çelik, K. Aydın (Editör), *Sosyal Bilimlerde Güncel Araştırmalar*, 3-20.
- Baykal, E. (2019). "Human Factor in Management: An Example From Turkish Banking Sector", *Balkan Sosyal Bilimler Dergisi*, 8(16), pp: 187-198.
- Dijk, R., Dick, R. (2009). "Organizasyonel Değişimde Gezinmek: Değişim Liderleri, Çalışan Direnci ve İşe Dayalı Kimlikler", *Journal of Change Management*, 9 (2), pp: 143-163, DOI:10.1080/14697010902879087
- Gartner, (2020). "Gartner Cautions HR Leaders That the Risk of Change Fatigue Among Employees has Doubled in 2020", Erişim Tarihi: 18.01.2023. Erişim Adresi: <https://www.gartner.com/en/newsroom/press-releases/2020-10-14-gartner-cautions-hr-leaders-that-the-risk-of-change-fatigue-among-employees-has-doubled-in-2020-this-year>
- Hellriegel, 1992 > *Organizational Behavior* (6th Edition). Richard W. Woodman (Editor).
- Kerman, U., Öztöp, S. (2014). "Kamu Çalışanlarının Örgütsel Değişim Direncini Etkileyen Uygulamalar", *Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 6 (10), ss: 1-20.
- McKinsey, (2009). "Corporate Transformation Under Pressure", Erişim Tarihi: 18.01.2023. Erişim Adresi: <https://www.mckinsey.com/capabilities/people-and-organizational-performance/our-insights/corporate-transformation-under-pressure>
- Oreg, S. (2006). "Personality, Context, and Resistance to Organizational Change". *European Journal of Work and Organizational Psychology*, 15(1), pp: 73–101. DOI: 10.1080/13594320500451247.
- Porter, M.E. (1985). "Technology and Competitive Advantage", *Journal of Business Strategy*, Winter, pp:60-78.
- PWC, (2022). "Trust: The New Currency for Business", Erişim Tarihi: 18.01.2023. Erişim Adresi: <https://www.pwc.com/us/cis-trust>
- TDK, (2023). <https://sozluk.gov.tr/?kelime=değişim> (Erişim Tarihi: 28.01.2023).
- Tunçer, P. (2013). "Değişim Yönetimi Sürecinde Değişime Direnme". *Ondokuz Mayıs Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 32 (1), ss: 1-34.

- WEF, 2016> “The 10 Skills You Need to Thrive in The Fourth Industrial Revolution”, Erişim Tarihi: 18.01.2023. Erişim Adresi: <https://www.weforum.org/agenda/2016/01/the-10-skills-you-need-to-thrive-in-the-fourth-industrial-revolution/>
- Yeşil, A. (2018). “Örgütlerde Değişimin Önemi ve Değişim Yönetimi Üzerine Kavramsal Bir Değerlendirme”, Uluslararası Akademik Yönetim Bilimleri Dergisi, 4 (5), ss: 307-323.
- Zaim, H. (2005). Bilginin Artan Önemi ve Bilgi Yönetimi. İşaret Yayınları: İstanbul.

Alternatif Finansman Kaynağı: Tüm Yönleriyle Kitlesele Fonlama

Nagihan Aktaş¹

Gökhan Özer²

Özet

Son yıllarda büyük ilgi toplayan kitlesele fonlama modern, yaratıcı ve yenilikçi projeleri finanse etmenin popüler bir yolu olarak görülmektedir. Kitlesele fonlama, bir fikrin veya girişimin finanse edilmesi için çok sayıda kişiden çevrimiçi bir platform aracılığıyla fon toplamaya izin veren bir uygulamadır. Kitlesele fonlamada fon destekçileri, proje sahipleri ve kitlesele fonlama platformu olarak üç taraf bulunmaktadır. Proje sahiplerinin fon destekçilerine sağladığı katkı bakımından kitlesele fonlama finansal getirisiz ve getirili olarak ikiye ayrılmaktadır. Bağışa ve ödüle dayalı kitlesele fonlama finansal getirisiz iken, borçlanmaya ve hisseye dayalı kitlesele fonlama finansal getirili olarak ifade edilmektedir. Bu çalışmada, kitlesele fonlama kavramına genel bir bakış açısı sunmak amaçlanmıştır. Bu sayede okuyucular kitlesele fonlamanın türlerini, avantaj ve dezavantajlarını ve bunların kitlesele fonlama projelerini nasıl etkilediğini daha iyi anlayacaklardır. Çalışma sonucunda kitlesele fonlamanın fikirleri veya projeleri finanse etmede güçlü bir araç olabileceği görülmüştür. Proje sahiplerinin, projelerinin finansman hedeflerine ulaşması ve fikirlerini hayata geçirme şanslarını arttırması için kitlesele fonlama faaliyetlerini dikkatli bir şekilde planlayarak uygulaması gerektiği düşünülmektedir.

GİRİŞ

Gün geçtikçe girişimcilik faaliyetlerinin önemi artmaktadır. Bireylerin ihtiyacını karşılamak amacıyla mal veya hizmet üretimini gerçekleştirmek için üretim faktörlerini bir araya getiren girişimciler, ekonomik gelişmedeki önemli unsurlardan biridir. Girişimci kişiliğe sahip olan bireyler, yaşamı kolaylaştırabilecek yeni ürünleri veya bu ürünleri üretmede kullanılan teknikleri geliştirerek, sahip oldukları vizyoner bakış açısıyla dünyada meydana gelen değişimlere uyum sağlanmasında kilit faktör olarak nitelendirilebilir. Girişim-

1 Arş. Gör., Gebze Teknik Üniversitesi, İşletme Fakültesi, Muhasebe ve Finansman Anabilim Dalı, naktas@gtu.edu.tr, Orcid: 0000-0002-4810-2351

2 Prof. Dr., Gebze Teknik Üniversitesi, İşletme Fakültesi, Muhasebe ve Finansman Anabilim Dalı, ozer@gtu.edu.tr, Orcid: 0000-0002-3255-998X

cilerin fikirlerini hayata geçirirken karşı karşıya kaldıkları en büyük zorluk finansman bulamamalarıdır. Finansal destek için çeşitli yollar denemektedirler. Aileleri, yakınları, devlet kurumlarının yanı sıra bankalar, risk sermayesi kurumları ve melek yatırımcılar gibi araçlara başvurulabilmektedirler. İnternetin yaşamımızın her alanında sebep olduğu değişimler çoğu işin yapılışını etkilemiş ve finansal desteğe ihtiyaç duyan kişiler de internetten yararlanarak ihtiyaçlarını karşılama yollarını aramaya başlamışlardır. (Crosetto ve Regner, 2014).

Kitlese fonlama, popüler basında geniş çapta yer alan bir kavram olarak karşımıza çıkmaktadır. Toplam finansman hacmine bakıldığında kitlese fonlama günümüzde hala niş bir alan olarak görülmesine rağmen, birçok ülkede hızlı bir şekilde genişleyerek büyümektedir. Kitlese fonlama, gerçekleştirilmesinin mümkün olmadığı düşünülen projelerin uygulamaya konulmasını sağlamak için bir umut olmaktadır (Belleflamme vd., 2015). Kitlese fonlama istihdamın oluşturulması, ekonomik iyileşmeye katkı sağlaması ve yeniliklerin hayata geçirilmesine destek olması nedeniyle hükümetler tarafından desteklenen bir yaklaşımdır (Valenciene ve Jegelevicute, 2013).

Köklü işletmeler kötü ürün sunumu, vizyon eksikliği veya zayıf bir iş modeline sahip olma gibi nedenlerden dolayı çoğunlukla başarısız olabilmektedirler. Ancak yeni büyüme gösteren startup firmalarının başarısızlık nedenleri çoğunlukla yeterli finansman bulamamalarıdır. Bu tarz firmaların varlıklarını devam ettirebilmesi ve amaçlarını gerçekleştirebilmesi için yatırımcılardan bir finansman bulmaları gerekmektedir (Manchanda ve Muralidharan, 2014). Bu yenilikçi projeler, geleneksel finansman kuruluşları için riskli projeler olarak görülmektedir. Erken aşamadaki firmaların daha küçük getirilere sahip olması, işlem maliyetlerinin yüksek olması ve girişimin hayata geçmesi için ihtiyaç duydukları finansmanın aile ve arkadaşlar gibi yakın çevrenin karşılayabileceği miktardan çok yüksek olması nedeniyle bu fonları elde etmeleri son derece zor olarak görülmektedir (Klöhn ve Hornuf, 2012). Bu zorlukların üstesinden gelmenin alternatif bir yolu olarak kitlese fonlama ön plana çıkmaktadır.

Bu çalışmanın amacı, yaratıcı ve yenilikçi projeleri finanse etmenin popüler bir yolu olan kitlese fonlama hakkında bilgi sunmaktır. İlgili çalışma, bir fikri olup bu fikrini kitlese fonlama uygulamalarından yararlanarak hayata geçirmek isteyen proje sahiplerinin ve elinde fonu olup beğendiği projelerin hayata geçmesine vesile olmak isteyen fon sahiplerinin kitlese fonlamanın mevcut durumu hakkındaki bilgi birikimini arttıracığı için önem taşımaktadır.

Çalışmanın birinci bölümünde kitlesel fonlamanın ortaya çıkışı ve tanımı üzerinde durulmakta, ikinci bölümde ne gibi avantajlara ve dezavantajlara sahip olduğu belirtilmekte, üçüncü bölümde kitlesel fonlamada sürecin nasıl işlediği konusunda bilgi verilmekte, dördüncü bölümde kitlesel fonlamada hangi tarafların bulunduğu açıklanmakta, beşinci bölümde kitlesel fonlama türlerinden bahsedilmekte, altıncı bölümde dünyada ve Türkiye’de bulunan kitlesel fonlama platformları üzerinde durulmakta ve yedinci bölümde çalışmanın sonucu yer almaktadır.

1. KİTLESEL FONLAMA

Küreselleşen dünyadaki rekabetçi ortam hız kazandıkça girişimci ve yenilikçi projeleri olan bireyler projeleri hayata geçirmek için finansman arayışlarını geleneksel yöntemlerin aksine daha yenilikçi ve yaratıcı yollarla çözümlenmeye başlamışlardır. Kitlesel fonlama bu modern yöntemler arasında en belirgin etkiye sahip yöntemlerin arasında yer almaktadır. Güçlü çeşitlendirme ve küreselleşmeyle nitelendirilen modern ekonomik ortamda, bireyler finansman ihtiyaçlarını sınırların ötesine geçerek aramakta ve dolayısıyla kaynaklara ilişkin iyi bir bilgi akışının olması gerekmektedir (Gil-Gomez vd., 2021).

2008 yılında yaşanan finansal kriz sonucunda geleneksel bankacılık sistemindeki ve finansal piyasalardaki zayıflıklar dikkat çekici bir hal almıştır. Çoğu ülkede devlet yetkilileri, sermayeye erişim olanaklarını kısıtlayan pek çok ek kısıtlama getirmiştir. Bu kısıtlamalar büyük firmaları önemli ölçüde etkilemezken küçük ve orta ölçekli veya yeni kuruluş aşamasında olan işletmeleri büyük ölçüde etkilemiştir. Dolayısıyla bahsedilen bu işletmeler sermaye bulabilmek amacıyla farklı alternatif finansman yöntemleri arayışına girişmişlerdir. Bu yöntemlerden biri de kitlesel fonlamadır (Motylska-Kuzma, 2018). Kitlesel fonlama, gittikçe daha da popülerlik kazanan sosyal girişimlerin programlarını ve faaliyetlerini finanse etmek için kullanılan alternatif bir araçtır (Meykens ve Bird, 2015).

Kitlesel fonlama kavramının kitlesel kaynak kavramından türettiği belirtilmektedir. Kitlesel kaynak kavramı ilk defa Jeff Hove ve Mark Robinson tarafından 2006 yılında kullanılmıştır (Danmyr, 2014). Kitlesel kaynak, görevlerin çok sayıda insan kalabalığına devredilmesi ve bu kişilerin varlıklarından, kaynaklarından, bilgilerinden ve uzmanlıklarından yararlanma sürecini ifade etmektedir (Hemer, 2011). İnternet, finansal hizmetlerden yararlanma yolları dahil olmak üzere yaşantımızda pek çok açıdan değişikliğe vesile olmuştur. İnternetin yaygınlaşması kitlesel kaynak kullanımının süratle büyümesini kolaylaştırmıştır. Bilgininin internet aracılığıyla daha az engelle maruz

kalarak paylaşılması bilgiye erişimi daha kolay hale getirmiş ve kullanıcıların etkinliğini ve katılımını arttırmıştır. İnternet kullanıcı sayısında artış yaşanması beraberinde kitlese kaynak eylemlerine daha çok kişinin dahil olmasını sağlayarak esnek bir emek kaynağı sunmaktadır. Zaman ve mekan esnekliğine sahip olması, açık bir kaynak olması ve ucuz üretim maliyetlerine sahip olması da kitlese kaynağın ön plana çıkmasında etkisi olan faktörler arasındadır (Yuan vd., 2014).

Kitlese kaynak, kâr odaklı bir firmanın bireyleri üretim sürecinde gereksinim duyduğu birtakım görevleri yerine getirmesi için ücretsiz olarak veya firma için yaptığı katkının değerinden çok az bir bedelle katkı sağlaması için internet aracılığıyla açık çağrı yaparak dışarıdan temin etmesidir. Kitlese fonlamada ise bu insan kalabalığı internet topluluğudur. Kitlese fonlamadaki yenilik, sosyal ağların çeşitli özelliklerinden yararlanmasını sağlamasıdır. Bu özelliklerden en önemlisi, bir viral ağ oluşturma ve pazarlama fonksiyonu sunmasıdır (Danmyr, 2014).

Kitlese fonlamanın araştırmacılar tarafından da ilgi çeken bir konu olduğu görülmektedir. Google Scholar’da yapılan arama sonucunda kitlese fonlamayı farklı açılardan ele alan birçok araştırma bulunmaktadır. 2009’dan önce 425 kez konu edilen kitlese fonlama, dünyadaki en büyük kitlese fonlama platformlarından biri olan Kickstarter’ın piyasa sürülmesinden sonra 40.000 gibi bir rakama ulaşmıştır (Petruzzelli vd., 2019).

Genellikle projelerde karşılaşılan önemli bir zorluk, projenin uygulanabilmesi için para bulamamaktır. Projeler yapısı gereği içinde bir risk barındırmaktadır. Proje uygulandıktan sonra ulaşılması amaçlanan hedeflere ulaşamama riski bulunmaktadır. Söz konusu bu risk projeleri finanse etmek için bağışçı bulmayı da zorlaştırmaktadır. Kitlese fonlama platformları ise finansmana ihtiyacı olan bu projelerin tanıtımının yapılmasına imkan sağlayarak bağışçıların küçük miktardaki destekleriyle büyük miktardaki tutarlara ulaşarak projenin finansman sorununu ortadan kaldırabilmektedirler (Wash ve Solomon, 2014). Kitlese fonlamada finanse edilen projeler pek çok farklı şekilde ve büyüklükte olabilir. Projeler, küçük bir sanatsal projeden geleneksel risk sermayesi yatırımına ve alternatif olarak büyük miktarlarda paraya ihtiyaç duyan girişimcilere kadar geniş bir yelpazede değişebilmektedir. Burada projeler hem amaçları hem de büyüklüklerine göre farklılaşabilmektedir (Schwienbacher and Larralde, 2010). Charlie Kaufman ve ortaklarının, yazdıkları bir animasyon filminin çekimini yapabilmek için 5.000’den fazla kişiden 400.000 dolardan fazla para toplaması kitlese fonlamaya örnek olarak verilebilir (Wash ve Solomon, 2014).

Kitlesel fonlama talep odaklı bir yöntemdir. Kampanya başlatılan projenin başarıyla sonuçlanması yeterli talebin olmasına bağlıdır. Kitlesel fonlama yalnızca finansman bulunmasını değil aynı zamanda projedeki fikirleri geliştirebilecek geri bildirimlerin de yapılmasını sağlayarak kampanyalar için olumlu bir fayda sağlar. Bunun yanı sıra, geleneksel finansman yöntemlerinin finanse etmediği projelerin desteklenmesine de imkan tanımaktadır (Motylska-Kuzma, 2018). Kitlesel fonlama, sermaye yetersizliği nedeniyle projelerini hayata geçirmede sıkıntılar yaşayan kişilerin finansman bulmasına destek sağlamakta ve ürünlerin veya hizmetlerin pazarlanabilirlik durumunu öğrenmek için de bir araç olarak görülmektedir (Valenciene ve Jegelevicute, 2013).

Bahsedilen bu kitlesel fonlama kavramıyla ilgili literatürde yapılan bazı tanımlamalar Tablo 1'de yer almaktadır.

Tablo 1: Kitlesel Fonlama Tanımları

Yazar/lar	Tanım
Bechter, Jentzsch ve Frey 2011	1-100 \$ gibi küçük katkılar için çok sayıda insana hitap ederek, bir proje veya girişim için gereken sermayeyi toplama yaklaşımıdır.
Ramsey 2012	Yatırım yapılan fikirleri veya projeleri potansiyel destekçilerle bir araya getirerek gelecek vaat edenleri gerçeğe dönüştürmeye yardımcı olan bir para toplama sürecidir.
Sigar 2012	Geniş bir insan topluluğundan çevrimiçi yollarla küçük miktarlarda fon toplayan bir sermaye oluşturma stratejisidir.
Lynn 2012	Çeşitli girişimler için fon sağlayan, nispeten sosyal medyanın yeni bir doğal gelişmesidir.
Powers 2012	Startup firmalarının aracı web sitelerini kullanarak halktan fon toplamasına izin veren finansal bir mekanizmadır.
Wheat, Wang, Byrnes ve Ranganathan 2012	Kişilerin özel kitlesel fonlama web siteleri aracılığıyla projeleri için destek istediği, internet tabanlı yeni bir bağış toplama yöntemidir.

Yazar/lar	Tanım
Valanciene ve Jegeleviciute 2013	Kitlesele fonlama, projelerin finansmanını sağlamak için gereken sermayenin toplanması için internet tabanlı bir yöntem kullanarak kişilerden küçük miktarda para toplanmasıdır.
Mollick 2014	Kitlesele fonlama, girişim yapmak isteyen bireylerin ve grupların, geleneksel finansal aracı kurumlar olmadan, internet vasıtasıyla çok sayıda kişinin düşük miktardaki yardımlarıyla girişimlerini finanse edecek miktarı elde etme çabasıdır.
Bone ve Baeck 2016	Kitlesele fonlama, büyük kitleleri küçük bağışlar ve yatırımlar yaparak projelere fon sağlamaya teşvik etmek için harekete geçirme sürecidir.
Forbes ve Schaefer 2017	Kitlesele fonlama, yatırıma ihtiyaç duyan projelere veya işletmelere kalabalık bir insan topluluğunun yatırım yapmasını isteme sürecidir.

Yapılan tanımlamalar incelendiğinde hepsinin ortak noktasının; fikrini veya projesini gerçeğe dönüştürmek isteyen bir proje sahibi, beğendiği ve desteklemek istediği projelere finansman sağlayan fon destekçileri ve bu iki grubu bir araya getiren bir kitlesele fonlama platformunun olduğu görülmektedir. Küçük miktarda ve çok sayıda insan tarafından bir finansman desteği söz konusudur. Kitlesele fonlama, projelerini finanse etmek isteyen kişilerin finansal kaynak sağlamak amacıyla açık bir çağrısı olarak ifade edilebilir. Bahsedilen bu çağrı genellikle kitlesele fonlama platformlarında gerçekleştirilmektedir. Kitlesele fonlama platformları, internet tabanlı bir platformdur ve fon verenlerle kampanyalarını finanse etmek amacıyla fon toplayan kişileri bir araya getiren bir fon sağlayıcıdır (Belleflamme vd., 2015).

2. KİTLESEL FONLAMAMANIN AVANTAJ VE DEZAVANTAJLARI

Yeni nesil finansman aracı olarak nitelendirilen kitlesele fonlamanın bazı avantajları ve dezavantajları bulunmaktadır. Kitlesele fonlamanın bir tarafı olmak isteyen bireyler veya işletmelerin bu yöntemi uygulamaya karar vermeden önce avantajları ve dezavantajları detaylıca değerlendirip karar vermeleri gerekmektedir. Kitlesele fonlamanın avantajları aşağıdaki şekilde sıralanabilir

(Steinberg ve De Maria, 2012; Valenciene ve Jegelevicute, 2013; Atsan ve Erdoğan, 2015; Onur ve Değirmenci, 2015; Ünsal, 2017):

- Projelerini finanse etmek için fon bulmakta sıkıntı yaşayan kişilere yardımcı olmaktadır. Bir girişim veya amaç çevresinde uzun vadede değer yaratabilecek bir topluluk oluşturmaktadır.
- Fon bulmak için yalnızca fon desteğine ihtiyacı olan kişinin kendi çevresine bağımlı olması durumunu ortadan kaldırmakta ve çok geniş bir coğrafi alanda finansman sağlamak için ortam oluşturmaktadır.
- Fona ihtiyacı olan kişiler topluma daha kolay ilişki kurmakta ve potansiyel fon sağlayıcılarına projeye ilişkin bilgileri erişilmesi kolay bir şekilde sunmaktadır.
- İnternet tabanlı bir platform yardımıyla fon aradığı için daha hızlı bir iletişim olanağı sağlamaktadır.
- Geleneksel finansman yöntemlerinde katlanılmak zorunda olan maliyetlerden tasarruf sağlanmakta ve projeler doğrudan daha az maliyetli şekilde kamuoyuna duyurulmaktadır.
- Kitlesel fonlamada yer ve mekân bağıllığı geleneksel finansman yöntemlerine göre daha aza indirilmektedir.
- Proje sahipleri piyasaya sunacakları ürün veya hizmetle ilgili hedefledikleri ilgiye ve başarıya erişip erişemeyeceklerine dair erken aşamalarda bilgi sahibi olmaktadır. Fikirlerin piyasada test edilmesine imkan tanımaktadır. Girişim sahipleri fikirlerini potansiyel yatırımcılara veya bağışçılara sunarak sunacakları ürün ve hizmete olan talep düzeyini de ölçebilmektedirler.
- Ürün veya hizmetlerin tanıtımını ve pazarlanmasını kolaylaştırmaktadır. Proje sahipleri kampanyalarını sosyal medya gibi çevrimiçi kanallar yardımıyla tanıtarak projeleri hakkında bir farkındalık yaratabilir ve bu konuda fikir alışverişinde bulunabilirler.
- Söz konusu projenin fikri ve uygulamasıyla ilgili tüm kontrol proje sahibinde kalmaktadır.
- Finansman desteği sağlanan projelerin tamamı, projeyi oluşturan kişiye ait olmaktadır.
- Proje eğer başarılı bir şekilde sonuçlanmazsa proje sahipleri yalnızca zamanlarını harcamış olmakta bir para harcaması olmamaktadır.

- Başarılı olamayan projeler üzerinde düzenlemeler ve iyileştirmeler yapılarak yeniden bir kampanya başlatılabilmektedir ve finansman sağlama şansı devam etmektedir.
- Proje sahipleri ürün veya hizmetlerinin ön satış imkanına sahip olmaktadır.
- Projelerin karşılaşılabilecek riskleri azaltmakta ve toplanan paranın direkt olarak üretim ve pazarlama maliyetlerine aktarılması olanağı sağlanmaktadır.
- Fon desteği veren kişiler projelerle ilgili fikir ve önerilerini paylaşabilmekte bu da projenin daha iyi bir hale gelmesine olanak sağlamaktadır.

Kitlesele fonlamanın yukarıda sayılan avantajlarının yanı sıra bazı dezavantajları da bulunmaktadır. Bunlar aşağıdaki gibidir (Valenciene ve Jegelevicute, 2013; Vural, 2019; Onur ve Değirmenci, 2015; İşler, 2014; Motylska-Kuzma, 2018):

- Kitlesele fonlamada bazı durumlarda sahtekarlık riskiyle karşı karşıya kalılabilmektedir. Bunlara örnek olarak projenin tanıtımının, reklamının ve proje sahiplerinin görüş ve tavsiyelerinin insanları yanıltıcı nitelikte olması verilebilir.
- Kitlesele fonlamada belirsizlik riski bulunmaktadır.
- Kitlesele fonlamada projelerin başarılı olamaması riski vardır. Belli bir düzeyde olgunluğa ve nakit akışına sahip olan kurumlara yatırım yapma ile kıyaslanınca kitlesele fonlama yatırımları daha fazla risklidir. Kitlesele fonlamada kampanyaların kesin olarak başarılı olacağına dair bir garanti verilmemektedir. Birçok proje finansman hedefine ulaşmamaktadır.
- Kitlesele fonlamada karşılan bir diğer risk ise kara para aklamadır.
- Kitlesele fonlamada projelerin geniş bir topluma sunulması avantaj olabileceği gibi dezavantaj da olabilmektedir. Bunun nedeni proje fikirlerinin başkaları tarafından kopyalanabilme ihtimalinin olmasıdır. Proje sahipleri fikir hırsızlığı, ticari marka veya teklif hakkı ihlali gibi pek çok fikri mülkiyet sorununa maruz kalabilir.
- Kitlesele fonlamaya yönelik söz konusu ülkede yasal mevzuatın olmaması önemli bir dezavantajdır. Ayrıca kitlesele fonlama karmaşık olarak nitelendirilebilecek yasal ve düzenleyici şartlara sahiptir. Bu yasal

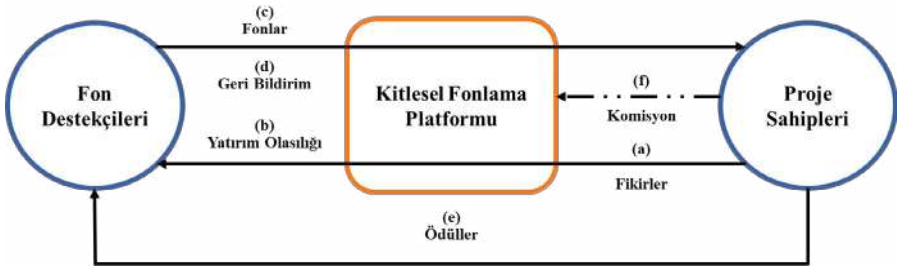
gerekliliklere hakim olmayan girişimciler öngörülemez maliyetler ve zorluklarla karşılaşabilir.

- Güçlü yatırımcı korumasının olmaması hile yapılması olasılığını artırmaktadır.

3. KİTLESEL FONLAMA SÜRECİ

Kitlesel fonlamanın bir parçası olarak fon sağlamak isteyen kişiler, hedefledikleri projelerle uyumlu olan kitlesel fonlama türünü seçmelidir (Meykens ve Bird, 2015). Yeni nesil finansman yöntemi kitlesel fonlamanın işleyişinde üç paydaş bulunmaktadır. Bunlar fon destekçileri, proje sahipleri ve kitlesel fonlama platformlarıdır. Bu üç paydaş arasındaki ilişkiler Şekil 1'de daha açık bir şekilde görülmektedir.

Şekil 1: Kitlesel Fonlama Süreci



Şekil 1 incelendiğinde finansman ihtiyacını ortaya çıkaran bir fikir veya projenin bulunması gerekmektedir. Bu fikir veya projeleri tanıtmak amacıyla online bir kitlesel fonlama platformu seçilir. Proje sahipleri, kitlesel fonlama platformları aracılığıyla bireysel olarak duyurulmasından daha kolay bir şekilde projeye ilişkin fikirlerini (a) toplumla paylaşabilmekte ve fon talep edebilmektedirler. Platformlar projeyi ve fikirleri geniş bir topluma duyurur. Genellikle diğer yöntemlerle yatırım yapma şansı olmayacak sıradan insanların oluşturduğu fon destekçileri diğer bir deyişle yatırımcılar için bir yatırım ihtimali (b) ortaya çıkar. Fon desteğinde bulunan yatırımcılar ilan edilen fikirleri inceleyerek beğendikleri ve desteklemek istedikleri fikirleri yatırım yapmak amacıyla seçerler (c). Yatırımcılar fon sağlamaya karar verdikleri fikirlere veya projelere beğendikleri, inandıkları ve başarılı olmalarını istedikleri için eğer sunmak istedikleri bir fikir veya deneyimleri varsa bunlarla ilgili tavsiye vermeye (d) meyillidirler. Proje sahipleri kendilerini destekleyen fon sahiplerine bu yardımları karşılığında bir ödül (e) sunabilir. Ödüller; proje sahibinin sade bir teşekküründen, proje sonunda üretilen ürünlerden hediye vermesine, elde edilen gelirden yüzde vermesine veya hisse senedi vermesine kadar değişebilir. Projenin hedefine ulaşabilmesi amacıyla, fon

destekçilerini kendilerine çekebilmek için kitlese fonlama platformunda ve diğersosyal medya kanallarında projenin aktif bir şekilde tanıtımının sürdürülmesi gerekmektedir. Eğer proje sahipleri gerekli olan desteğı başarılı bir şekilde tamamlar ise çoğunlukla kitlese fonlama platformuna bunun karşılığında bir ücret (f) vermeyi taahhüt etmektedirler. Bu da genellikle proje için toplanan paranın yüzde 5-10'u şeklinde olmaktadır (KickStarter, (t.y.); Valanciene ve Jegeleviciute, 2014).

Proje hedefine ulaştığında proje sahibi bağışlanan fonu kullanabilmektedir. Bunun yanı sıra Kickstarter gibi bazı kitlese fonlama programlarında “ya hep ya hiç” olarak ifade edilen bir politika izlenebilmektedir. Bu politikanın amacını ise proje sahipleri ve diğersherkes için riski minimize etmek olarak ifade etmektedirler. Eğer proje gerekli olan bağışı belirtilen sürede toplayamazsa toplanan fon proje sahibine verilmemekte ve bağış yapan fon destekçilerine geri verilmektedir (KickStarter, (t.y.); Valanciene ve Jegeleviciute, 2014; Shneor, 2020). Bir diğerspopüler kitlese fonlama platformu olan İndiegogo ise “ya hep ya hiç” (diğersbir deyişle sabit fonlama) politikasının yanı sıra “hepsini al” politikasını da (esnek fonlama da denilmektedir) proje sahiplerine sunmaktadır. Ya hep ya hiç politikasında proje sahipleri platforma yüzde 4'lük bir komisyon öderken hepsini al politikası kapsamında proje sahipleri ekstra bir bedel daha ödemek zorundadır. Eğer proje kampanyası başarılı bir şekilde tamamlanamadıysa toplanan paranın üzerinden yüzde 9'luk bir komisyon platforma ödenmektedir (Belleflamme vd., 2015; Shneor, 2020; Ramos ve Stewart, 2014).

4. KİTLESEL FONLAMA TARAFLARI

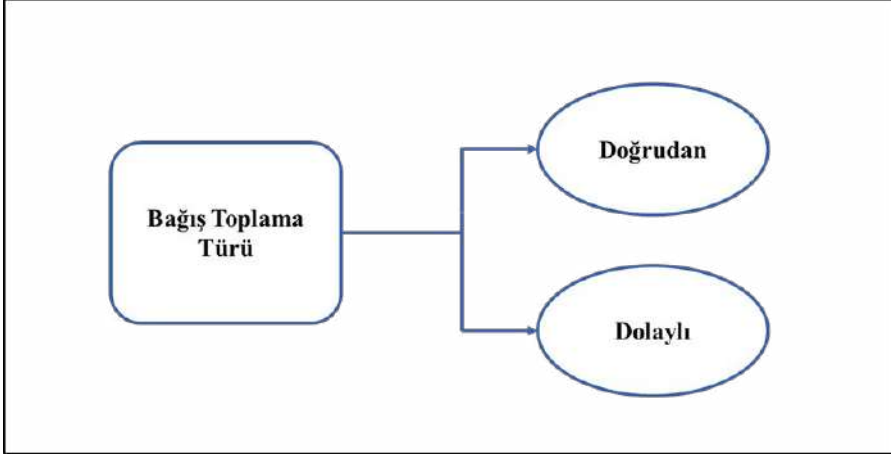
Kitlese fonlama sürecinde de bahsedildiğı üzere kitlese fonlama yönteminde bir fikre sahip olan proje sahipleri, bu fikirleri desteklemek isteyen fon destekçileri ve bu iki grubu bir araya getiren kitlese fonlama platformu bulunmaktadır. Bir başka deyişle kitlese fonlamada üç ana taraf bulunmaktadır.

4.1. Kitlese Fonlama Platformu

Kitlese fonlama platformları fon sağlayanlar ile proje sahiplerini bir araya getiren iki taraflı bir platformdur (Belleflamme vd., 2015; Tomczak ve Brem, 2013). Kitlese fonlama platformları fon desteğı sağlayan yatırımcılar için kitlese fonlama sürecini garanti altına almasının yanı sıra bir iletişim ve bilgi platformu olarak hareket etmektedir (Bouncken vd., 2015). Şekil 2'de görüldüğü üzere kitlese fonlama platformu temelde doğrudan ve dolaylı kitlese fonlama olarak ikiye ayrılabilir. Bazı proje sahipleri bağış toplamak amacıyla kendi internet sitelerini kullanarak belirli bir kitleye ulaşma-

ya çalışmaktadır (örneğin, hayranlarından para toplayan bir müzik grubu). Buna doğrudan kitlesel fonlama denilmektedir. Dolaylı kitlesel fonlamada ise proje sahipleri bir kitlesel fonlama platformunu aracı olarak kullanmakta ve genel bir halka veya kalabalığa hitap etmektedir.

Şekil 2: Kitlesel Fonlama Yatırım Modeli (Tomczak ve Brem, 2013)



Kitlesel fonlama platformlarının sundukları hizmetler üç grup altında toplanabilir. Bunlar aşağıdaki gibidir (Ramos, 2014).

1. **Teknik Hizmetler:** Topluma sunulan projelerin daha kaliteli hale gelmesi amacıyla gerçekleştirilen hizmetlerdir. Teknik hizmetlere; bir kampanyanın geliştirilmesi, sosyal iletişim ağlarının etkinliğinin artırılması, kampanyanın hedef grubunun belirlenmesi, hedeflenen bütçelerin gerçekçi bir yaklaşımla oluşturulması ve kampanyası başlatılan projelerin tanıtımını yapmak için teknik destek sağlanması örnek olarak verilebilir. Ortak dayanışmayı destekleyen hizmetler de teknik hizmetler içinde ele alınabilmektedir. Bahsedilen hizmetler sayesinde bu yaratıcı sürece katılan kullanıcıların yaptığı geri bildirim ve önerilerden hareketle bir öğrenme topluluğu oluşturmak hedeflenmektedir.
2. **Yasal Hizmetler:** Güvenli bir iş ortamının oluşturulmasını amaçlayan hizmetlerdir. Farklı kullanıcıların sundukları projelerin geliştirilmesi için fon desteği sağlayan kullanıcıların güveni arttırılmaya çalışılmaktadır. Ancak mevcut durumu da dikkate alındığında proje sahiplerinin fikirlerinin korunması, fon sağlayan yatırımcıların ve tüketicilerin korunması, elde edilen fonların vergilendirilmesi ve kitle-

sel fonlamanın mevzuatına yönelik hala bilinmeyen noktalar olduğu söylenebilir.

3. **Reklam Hizmetleri:** Kitlesele fonlama projelerinin ve bu projelerden sağlanacak faydaların çok geniş bir topluma sunularak projelere fon sağlayacak katılımcı sayısını arttırmaya yönelik hizmetlerdir. Devlet kurumlarının desteğini almak için yapılan anlaşmalar da bu hizmetler içinde yer almaktadır.

4.2. Fon Destekçileri

Kitlesele fonlama yöntemine başvuran proje sahibi girişimciler, erişmek istedikleri maddi destek için fon destekçilerine (yatırımcılar) kitlesele fonlama platformu aracılığıyla ulaşırlar. Fon destekçileri, umut vaat ettiğini düşündükleri fikirlere ve projelere katkıda bulunan kişilerdir. Bu kişiler yalnızca küçük miktarlarda (1-100 dolar gibi) yatırım yapmaktadır. Fon destekçileri bu nedenle girişimin hayata geçmesi adına büyük önem arz etmektedir. Bakıldığında fon destekçileri yaptığı katkılar sonucunda bir maddi getiri bekleyen ve beklemeyen olarak iki ayrı amaçla projeleri desteklemektedirler. Yatırımcılar genellikle kitlesele fonlamayla birlikte katkılarının bir karşılığını almaktadır. Bu proje kapsamında üretilen bir ürün olabileceği gibi, konser bileti, projenin sahibiyile tanışma ve hatta hisse senedi sahibi olmaya kadar değişmektedir (Valenciene ve Jegeleviciute, 2013).

Geleneksel yatırımcılarda olan hisse veya yasal sahiplik elde etme durumunun kitlesele fonlamadaki fon destekçilerinde olması zorunlu değildir. Bu durum kitlesele fonlamanın türüne göre değişmektedir. Ancak burada fon destekçileri temelde projeye karşı çok güçlü bir bağ kurmakta ve projenin gerçekleşmesinde desteklerinin ne kadar önemli olduğunu bildikleri için bir sahiplik duygusu hissetmektedirler. Fon destekçileri yalnızca parasal olarak değil aynı zamanda projeye ilişkin yorumları ve tavsiyeleriyle de destek sağlayabilmektedir. Fon destekçileri için psikolojik sahiplenmenin önemli olduğu söylenebilir. Diğer bir deyişle yasal ya da parasal sahiplik yerine sosyal sahiplik veya en azından projenin önemli bir parçası olduklarını hissetmeleri önemlidir. Kitlesele fonlamadan yararlanan proje sahipleri çok büyük firmalardaki kaynaklara ve uzmanlığa sahip olmadıkları için dışardan sağlanan yardımlar kritik bir öneme sahip olabilmektedir. Bu durumun proje sahipleri tarafından kabul edilmesi fon destekçilerinin motivasyonunu etkilemektedir (St John vd., 2022).

Fon destekçilerinin fon sağlayarak projeleri desteklemesinin altında bazı motive edici etkenler bulunmaktadır. Bretschneider ve Leimeister, (2017), fon destekçilerinin yatırımları karşılığında toplumda tanınırlığının artması

(tanınma güdüsü), belirli projelerin hayata geçirilmesinin sağlanması (lobicilik güdüsü), destekledikleri girişime karşı sevgi duymaları (sevme güdüsü), ve toplumdaki kişilerin sevgisini, beğenisini ve takdirini kazanmak istemele-ri (imaj güdüsü) sebebiyle fon sağladıklarını bulmuşlardır. Kitlesele fonlama platformlarında genellikle proje hakkında iyi dileklerde bulunmak, projeye ilgili diğer bireylerle fikir alışverişinde bulunmak veya projeye alakalı sorular sormak için yorum yapma fonksiyonu kullanılır. Yorum fonksiyonu ayrıca fon destekçilerine teşekkür etmek, onları övmek ve takdir etmek için de kullanılarak fon destekçilerine motivasyon sağlamaktadır (Bretschneider ve Leimeister, 2017).

Ahn (2022) kitlesele fonlamanın parçası olan 801 fon destekçisi üzerinde gerçekleştirdiği araştırmada özgeciliik, ilgi ve merak gibi içsel faktörler ile ödül ve ekonomik teşvik (para, ürün vb.) gibi dışsal faktörlerin yanı sıra tanı-nırlık ve sosyal ilişki kurma gibi sosyal faktörlerin kişileri sosyal ihtiyaçlarını karşılamak için kitlesele fonlamanın bir parçası olmaya yönelttiğini belirtmiş-tir.

4.3. Proje Sahipleri

Yeni doğan bir fikrin ticari veya sosyal başarıya erişmesindeki en büyük engellerden bir tanesi gerekli sermayenin olmamasıdır. Alternatif finansman kaynakları arasında en güncel yöntemlerden birisi olarak kabul edilen kitlesele fonlama yönteminde, proje sahipleri gerçekleştirmek istedikleri iş fikrine destek aramaktadır. Bir fikre sahip olan ve bu fikirlerini kitlesele fonlama platformları aracılığıyla topluma yani fon desteği sağlayacaklara ulaştırmayı amaçlayan kişiler proje sahibi olarak ifade edilmektedir (Mollick, 2014).

Kitlesele fonlama, genellikle diğer finansman yöntemleriyle fon bulma im-kânı sınırlı olan bireyler tarafından tercih edilmektedir. Bu kişiler için fon tedariki sağlamasının yanı sıra, geliştirdikleri fikir için de bir ön test imkânı sunmaktadır. Topluluk eğer projeye yatırım yapma isteğine sahipse projenin pazarlanabilir olduğu düşünülmektedir (Valenciene ve Jegeleviciute, 2013). Pazarla sunulacak olan ürünün veya hizmetin pazarda kabul görüp görme-yeceği de daha kolay ve düşük bir maliyetle test edilebilmektedir (Bradford, 2012). Kitlesele fonlamayla birlikte proje sahipleri hedeflenen pazara da eri-şim imkanına sahip olmaktadır (Burkett, 2011).

Proje sahipleri kendi başına ulaşması zor olacak büyüklükte bir toplu-ma kitlesele fonlama platformları aracılığıyla projelerini tanıtarak hayata ge-çirilmesi için gereken tutarı elde etmeye çalışır. Böylece proje sahipleri fon destekçilerine açık çağrıda bulunmaktadır. Projeyi desteklemeye istekli olan kişiler projeyi sahiplendikleri takdirde projenin daha iyi bir hale gelmesi için

önerilerini ve tavsiyelerini de proje sahiplerine yorumlarıyla aktarmaktadır (Colombo vd., 2015).

Kitlesele fonlamayla birlikte yalnızca ticari amacı olan fikirler veya projeler desteklenmez. Sanatsal, kültürel ve kâr amacı olmayan diğer konularda fikri olan bireyler de ihtiyacı olan finansmanı kitlesele fonlamayla bulabilmektedir. Sosyal sorumluluk projeleri, şarkıcıların albüm çıkarmaları veya yönetmenlerin film çekmeleri için gereken bütçeler de kitlesele fonlama yoluyla toplanabilmektedir. Kitlesele fonlama temelde kolektif davranışı içinde barındırdığı için hayırseverlik projeleri gibi sosyal neden veya amaçları güden projelere karşı fon destekçilerinin daha fazla kaynak ayırması beklenebilmektedir (Bellemme vd., 2014; Ryu ve Kim, 2018).

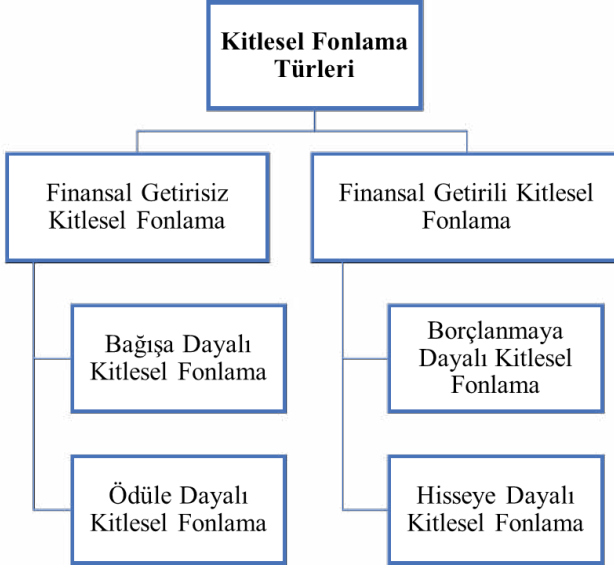
Geleneksel finansman kuruluşları para vermek için çok fazla prosedür uygulamakta ve kişilerin bazı şartlara sahip olmasını istemektedir. Örneğin bankalar kişilerin veya firmaların kredi geçmişlerine bakmakta ve teminat olarak gösterebilecekleri varlıklara sahip olmalarını istemektedir. Bu da yeni fikirleri olan ancak sermayesi olmayan kişilerin finansman bulmasını neredeyse imkansız hale getirmektedir. Kitlesele fonlama bu tarz finansman kaynaklarına göre fon bulmak için ilgi çekici bir araç olarak görülmektedir. Kitlesele fonlama sonucunda elde edilen fonlar için, proje sahipleri geleneksel finansman yöntemlerinde istenen şartlara göre daha esnek olmaktadır. Bu da proje sahiplerinin kitlesele fonlamaya olan ilgisini arttırmaktadır (Miglo, 2021). Kitlesele fonlama, genel olarak yenilikçi ve benzersiz projeleri olan ancak finansal destek bulmakta zorlanan bireylerin dikkatini çekmektedir. Burada proje sahibinin elde etmeyi istediği amaçlar (ticari, sosyal, kültürel vb.) beklentilerine göre şekillenmektedir.

Proje sahipleri hitap edecekleri kitlenin kimler olduğunu başlangıçta belirleyip tanıtım faaliyetlerini buna göre yaparsa kampanyanın daha etkili olması beklenmektedir. Çünkü yapılan tanıtımlarla doğru kitleye ulaşılamazsa veya doğru kitleye ulaşılsa bile tanıtımlar tatmin edici bir bilgiye ve ikna kabiliyetine sahip olmazsa proje sahiplerinin fon desteği bulmasının zorlaşabileceği söylenebilir. Bu yüzden hedeflenen kitlenin bağış yapmasını etkileyecek faktörlerin de araştırılıp kampanyanın bu doğrultuda planlanması önemlidir. Projenin bilinirliğinin ve başarı şansının artırılması için Facebook, Twitter, Instagram ve LinkedIn gibi sosyal ağ platformlarının da proje sahipleri tarafından aktif bir şekilde kullanılması önemli bir rol oynayabilmektedir (Zheng vd., 2014).

5. KİTLESEL FONLAMA TÜRLERİ

Kitlesel fonlama türlerini aşağıdaki şekilde sınıflandırabiliriz (Kirby ve Worner, 2014)

Şekil 3: Kitlesel Fonlama Türleri



Şekil 3'te görüldüğü üzere kitlesel fonlama fon destekçisine destekleri sonucunda nasıl bir katkı sunacağı açısından ikiye ayrılmaktadır: Finansal getirisiz ve finansal getirili. Finansal getirisiz kitlesel fonlama türlerinde fon destekçileri maddi olarak bir getiri elde etmemektedir. Bağışa ve ödüle dayalı olarak ikiye ayrılmaktadır. Finansal getirili kitlesel fonlamada ise yapılan yatırım karşılığında maddi bir getiri elde etme imkanı vardır. Borçlanmaya ve hisseye dayalı olarak ikiye ayrılmaktadır.

5.1. Bağışa Dayalı Kitlesel Fonlama

Bağışa dayalı kitlesel fonlamada yapılan bağışlar proje sahipleri için herhangi bir yükümlülük yaratmayan özgecil eylemler olarak gerçekleşmektedir (Röthler ve Wenzlaff, 2011). Fon destekçileri katkıları karşılığında yaptıkları katkı miktarının geri iade edilmesi dahil hiçbir maddi kazanım elde etmemektedirler (Griffin, 2013: 379). Bağışa dayalı kitlesel fonlamada, fon desteği sağlayanlar bağışları için doğrudan bir karşılık beklemeyen hayırseverlerdir (Mollick, 2014).

Proje sahipleri bağış toplayabilmek için kitlesele fonlama platformlarında bir proje başlatmakta ve toplanan paranın ne için kullanılacağını topluluğa anlatmak için gerekli bilgileri platformda paylaşmaktadır. Projesi için ne kadar bir fon desteğine ihtiyaç olduğu belirtilmektedir. Fon destekçilerini projelere destek olmaya yönelten temel teşvikler arasında kendisiyle gurur duymak, dayanışma ve destek olma duyguları vardır. Doğası gereği toplumsal bir varlık olan insan yaptığı katkılar ile birliktelik duygusu hissederek kendisini de motive eder. Yani fon destekçileri yatırımları karşılığında maddi bir geri dönüş beklememektedir. Bağışa dayalı kitlesele fonlamanın temelinde sosyal yardım ve iletişim bulunmaktadır (Wright vd., 2020).

Bağışa dayalı kitlesele fonlamada başarı, fon veren kişilerin bireysel zevkleriyle kampanyanın özellikleri arasındaki uyumun kalitesiyle belirlenmektedir. Burada, kampanyada kamu yararı için yapılan gönüllü katkılar söz konusudur. Bağış toplamak için düzenlenen etkinlikte, bir topluluk içinde tanınırlık sağlanmaktadır. Bunun dışında herhangi bir ayni veya nakdi ödeme yapılmamaktadır. Yardım ve sivil toplum kuruluşları gibi topluluklar tarafından gerçekleştirilen geleneksel kampanyalarla benzer bir yapıdadır (Belleflamme vd., 2015).

Bağışa dayalı kitlesele fonlamada herhangi bir finansal veya finansal olmayan getiri talebi olmayan fon destekçileri hayırseverlik, araştırma, yaratıcı ve kişisel projeleri destekleme eğilimindedir. Onlar için ödül duygusal nitelik taşımaktadır ve proje sahiplerinin fon destekçilerine karşı yükümlülüğü bulunmamaktadır (Kuti ve Madarász, 2014).

Bağışa dayalı kitlesele fonlama çoğunlukla sosyal sorumluluk projeleri ya da yardım kampanyaları için tercih edilen bir kitlesele fonlama türüdür. Bu projelerin amacı yardım olduğu için destek olmak isteyen kişiler kendi belirledikleri bir kitlesele fonlama platformu üzerinden farklı yardım projelerine katkıda bulunabilmektedirler. Bir hastalık söz konusu olduğunda veya bir sorunun çözümüne yönelik projelerde bağışa dayalı kitlesele fonlama platformları ilgi görmektedir (İş Bankası, 2021).

Bu kitlesele fonlama türünün örnekleri arasında sayılabilecek kampanyalardan biri Crowdrise üzerinden gerçekleştirilen Scripps Araştırma Enstitüsü'nün kampanyasıdır. Bu kampanya çerçevesinde Ebola'ya çare bulmak için bağış toplanmıştır (Meykens ve Bird, 2015). LeVar Burton 2014 yılında web tabanlı bir program olan Reading Rainbow'u hayata geçirmek için bir kampanya başlatmıştır. 105 binden fazla destekçinin katkısıyla 5 milyon doların üzerinde bir fon elde etmiştir (KicksStarter (t.y)). ALS hastalığı için 2014 yılında ALS Derneği "Buz Kovası Mücadelesi" başlatarak sosyal med-

yada viral olmuştur. İnsanların başlarından aşağı bir kova buzlu su dökmesi ile başkalarını da bunu yapmaya ve kampanyaya bağışta bulmaya davet etmesi sonucunda ALS hastalığı araştırmaları için 115 milyon dolardan fazla bağış toplanmıştır (ALS Association, (t.y)).

5.2. Ödüle Dayalı Kitlesele Fonlama

Ödüle dayalı kitlesele fonlamada fon desteği vermek isteyen kişiler bir ödül elde etmek için online olarak katkı yapmaktadır. Ödüller, fon destekçilerinin yaptıkları katkılara bağlı olarak değişiklik göstermekle birlikte çoğunlukla projeye piyasaya sunulacak olan ürün veya hizmeti içermektedir. Startup firmaları genellikle fon destekçilerini indirimler yaparak, ürünlerinden veya hizmetlerinden bedelsiz bir şekilde vererek ödüllendirmektedir. Örneğin, projesi kapsamında kutu oyunu çıkarmayı düşünen bir kişi projeye yüksek miktarda katkıda bulunan destekçilerine oyunu hediye edebilmekteyken daha düşük katkılar sağlayan kişilere ise oyun piyasaya sürüldükten sonra alırken kullanabilecekleri bir indirim kuponu verebilir (Xero, (t.y)).

Ödüle dayalı kitlesele fonlamada fon veren kişilerin amacı bir finansal getiri elde etmek değildir. Fon verenler yaptıkları yatırım karşılığında finansal olmayan bir fayda elde etmektedirler. Burada kişiler genellikle sanatsal girişimlere fon sağlamaktadır. Fon verenler, fona ihtiyacı olan kişilerin sundukları ürünü veya hizmeti ilk satın alan kişiler olmak istemektedirler. Böylece bağış toplayan kişilerin fon sağlayacak kişileri projelerine çekmesine imkân tanımaktadır. Bu tür kitlesele fonlamada fon veren kişinin karşı karşıya kalacağı belirsizlik ürünün veya hizmetin kişisel zevklerini tatmin edip edememesidir (Belleflamme vd., 2015).

Ödüle dayalı kitlesele fonlamada katılımcılar kendilerine bağış karşılığında verilecek olan bir ürün veya ayrıcalık için belirli miktarda bağış yapmayı kabul etmektedir. Burada proje destekçilerine; üretilecek ürünler, bağışları karşılığında adlarına düzenlenecek bir plaket veya projenin kapsamındaki önemli kişilerle tanışma ve görüşme gibi ödüller sunulabilir (Meykens ve Bird, 2015). Proje sahipleri destekçiler için fiziksel ürünler verebileceği gibi özel hizmetler de sunabilmektedir. Özel performans ve gösterim yapılması, eğitim ve öğretim deneyimi sunulması, projenin geliştirdiği ticari hizmetlerin ücretsiz kullanımı bu hizmetlere örnek olarak verilebilir (Zhao ve Ryu, 2020).

Ödüle dayalı kitlesele fonlama startup firmalarının piyasayı test etmesi için mükemmel bir ortam sağlamaktadır. Eğer proje, destekçileri kendine çekmezse müşterileri çekmekte de başarısız olacağına dair bir işaret vermektedir.

Bunun yanı sıra, yenilikçi ürüne veya hizmete ya da sadık bir müşteri kitesine sahip olan işletmeler için yararlı bir finansman kaynağıdır (Xero, (t.y)).

2012 yılında “Ouya” yeni bir oyun konsolu girişimini finanse etmek için başlattığı kampanya sonucunda 63.000’den fazla fon destekçisinden 8 milyon doların üzerinde bir katkı toplamıştır. 2015 yılında Pebble, üretmek istediği yeni akıllı saati olan Pebble Time için fon bulmak amacıyla bir kampanya başlatmıştır. Bu kampanyayla birlikte 78.000’den fazla kişiden 20 milyon doların üzerinde bir para toplamıştır. 2020’de ev temizliği için çözümler üreten bir şirket olan Trifo evi temizlemek için yapay zeka kullanan bir robot elektrikli süpürge üretimi için başlattığı kampanyada 3.000’den fazla fon destekçisinden 1 milyon doların üzerinde fon elde etmiştir (Kickstarter (t.y)).

5.3. Borçlanmaya Dayalı Kitlese Fonlama

Borçlanmaya dayalı kitlese fonlama her bölgede hem kapsam hem de ölçekte önemli bir kitlese fonlama modeli olarak ortaya çıkmıştır. Çok geniş bir insan grubuna hem yatırım hem de borçlanma için fırsatlar yaratarak geleneksel finansman yöntemlerine hem bir rakip hem de ek olarak değerlendirilmektedir. Kitlese fonlama küçük ölçekli yatırımcılar için yeni yatırım fırsatları sunmakta ve çoğunlukla diğer alternatif yatırım kanallarından bazısına göre daha iyi getiriler sağlamaktadır. Proje sahipleri için daha iyi koşullarda fona erişim sunmaktadır. Bankalar gibi kredi veren geleneksel finansman kuruluşlarının yetersiz kaldığı alanları da kapsam alanına dahil ederek kredi almak isteyen kişiler için yeni bir kanal olarak görülmektedir (Ziegler ve Shneor, 2020).

Borçlanmaya dayalı kitlese fonlama, menkul kıymetlere kıyasla daha düşük meblağlar içermektedir. Bankalar fon fazlası olanlar ile fona ihtiyacı olanlar arasında aracılık yapmaktadır. Bankaların yüksek işlem maliyetlerine sahip olması, süreçlerin yavaş işlemesi ve finansman seçeneklerindeki sınırlamalardan dolayı borçlanmaya dayalı kitlese fonlama platformları bankaların yaptıkları işlemleri arttıran ve genişleten internet teknolojisiyle birlikte fon alan ve veren arasında hızlı şekilde aracılık görevi yapmaktadır (Hollas, 2013: 30). Kitlese fonlamadaki temel düşünce fon alan kişilerin daha az faiz ödemesi ve fon verenlerin daha fazla faiz kazanmasıdır. Bu ise banka gibi ek yük getiren aracı kuruluşlardan kaynaklanan maliyetlerin en aza indirilmesiyle sağlanmaktadır (Beaulieu vd., 2015).

Borçlanmaya dayalı kitlese fonlama çevrimiçi bir ortamda gerçekleştiğinden bankalara göre daha ucuza çalışmaktadır. Bu durum kitlese fonlamanın daha rekabetçi faiz oranları teklif etmesine imkan tanımaktadır (Xero, (t.y)).

Borçlanmaya dayalı kitlesel fonlama finansal araçlara doğrudan rakip olmaktır. Kredi almak isteyen proje sahibi başvuru formunu doldurarak platforma başvurmaktadır. Platform yapılan başvuruyu onayladıktan sonra verilecek olan kredi belirli risk düzeyine göre kategorilere ayrılmaktadır. Daha sonra periyodik bir şekilde fon destekçilerine geri ödenecek olan tutar küçük miktarda katkı sağlayan pek çok fon destekçisi tarafından finanse edilmektedir (Wright vd., 2020). Fon destekçileri, bankadaki tasarruflarından veya vadeli mevduat hesaplarındaki paralarından kazanacaklarından daha yüksek bir getiri elde etme şansına sahip olmaktadır. Ayrıca sahip oldukları fonları birden fazla proje sahibine borç verdikleri için kendilerini koruyabilmektedirler. Proje sahipleri, daha fazla erişilebilirlik imkanından, başvuruların daha hızlı şekilde tamamlanmasından ve daha rekabetçi faiz oranlarından yararlanmaktadır. Kitlesel fonlama platformlarının kazancı ise fon destekçileri ve proje sahiplerinin yaptıkları ödemelerden oluşmaktadır. Zopa, RateSetter ve Funding Circle borçlanmaya dayalı kitlesel fonlama platformlarına örnek olarak verilebilir (Xero, (t.y)).

CycloTricity şirketi bisiklet taşımacılığında devrim yaratma misyonunu genişletmek amacıyla 367 yatırımcıdan 200 bin sterlin finansman elde etmiştir. Rezonance şirketi ise reklam teknolojisi sektöründe işini büyütebilmek amacıyla 43 yatırımcıdan 500 bin sterlinlik bir fon toplamıştır (Crowdfund, (t.y.)). Avrupa'da eşler arası borç verme platformu olan Bondora 216.788 kişiye hizmet verip 747 milyon Euro yatırım yapıldığını ve 91 milyon Euro kazandığını belirtmektedir (Bondora (t.y)).

5.4. Hisseye Dayalı Kitlesel Fonlama

Hisseye dayalı kitlesel fonlama fon destekçilerinin fon sağladıkları projelerde hisse veya kâra katılım gibi hisse benzeri düzenlemeler şeklinde bir pay aldığı kitlesel fonlama yöntemidir (Bradford, 2012). Proje sahipleri birçok fon destekçisi arasından projesini desteklemeye en istekli olan destekçilerle bir araya gelebilmektedir (Yaşar, 2021). Fon veren kişiler bir yatırımcı veya borç veren gibi davranmaktadırlar. Yatırım yapacakları kampanyanın beklenen performansını ve riskini değerlendirmeleri gerekmektedir. Burada fon veren kişilerin karşılaşacağı bazı belirsizlikler bulunmaktadır. Bunlar; yatırım yapılan projenin beklenen müşteri sayısına, müşteri beğenisine ulaşım ulaşamayacağı ve fon talep edenlerin bu müşterilerle iletişim kurup kuramayacağıdır (Belleflamme vd., 2015).

Hisseye dayalı kitlesel fonlama dijital bir yapıya sahip olmasının sunduğu spesifik özellikleriyle, kampanyalarının finansman dinamiklerine dair bilgileri fon destekçisine daha fazla göstermesiyle ve yatırım yapmak için gereken

miktarı ve zamanı belirtmesiyle diğer finansman yöntemlerinden açıkça ayırt edilebilmektedir (Lukkarinen, 2020).

Hisseye dayalı kitlesele fonlama geleneksel fon sağlayan finansman yöntemlerinden farklı ve yeni bir yöntemdir. Kitlesele fonlamayla yatırımcılarla farklı bir etkileşim kurulabilmektedir. Burada halka dağıtılan hisse senedi çıkarılmaktadır. Fon destekçileri yani yatırımcılar bir projeyi desteklediklerinde yalnızca ödül, indirim veya bazı avantajlar kazanma amacı gütmeyizler. Hisseye dayalı kitlesele fonlamada fon destekçileri şirkette küçük bir hisseye sahip olmakta ve yaptıkları katkılarla orantılı olarak da kârdan pay almaktadırlar. Ayrıca bu kitlesele fonlama yönteminde diğerlerine nazaran daha yüksek fon ödenmektedir (Nasrabadi, 2016).

Hisseye dayalı kitlesele fonlama geleneksel finansman yöntemlerinin (risk sermayesi yatırımı ve borç finansmanı vb.) etkilendiği küresel finansal krizin ardından sermaye açığındaki yükselişi durdurmak için finansman erişiminin önündeki engelleri azaltmakta ve demokratikleştirmektedir. Hisseye dayalı kitlesele fonlamayla proje sahipleri fon bulmak için daha geniş bir coğrafi alana hitap etmekte ve yalnızca kendi sosyal çevrelerinden yararlanmaya olan bağılılıkları azalmaktadır (Yaşar, 2021).

Birleşik Krallık merkezli dijital bir banka olan ve 2015 yılında kurulan Monzo 2022 yılı itibarıyla hisseye dayalı kitlesele fonlamayla 1 milyar dolardan fazla finansman sağlamıştır. Bankacılık hizmetleri sunmak amacıyla 2015 yılında kurulmuş Revolut finansal teknoloji şirketi 2 milyar dolara yakın para toplamıştır. Bir yiyecek ve içecek markası olan BrewDog 11 milyon sterlinin üzerinde bir gelir elde etmiştir (Crowdcube, (t.y.)).

6. DÜNYADA VE TÜRKİYE'DE KİTLESELE FONLAMA PLATFORMLARI

6.1. Dünyadaki Kitlesele Fonlama Platformları

İlk kitlesele fonlama platformu 2001 yılında piyasaya sürülmüştür (Hui vd., 2012). ArtistShare, hayranlar ve yaratıcıların güçlü bağlar kurarak yaratıcı projelerin gerçekleşmesini sağlayan yaratıcı sanatlara odaklanan ilk kitlesele fonlama platformu olarak kabul edilmektedir. Müzisyenlerin hayranlarının yaptığı fon katkılarıyla birlikte projelerini finanse etmelerine olanak sağlamakta ve internetin ilk hayran fonu platformu olarak bilinmektedir. ArtistShare birçok kitlesele fonlama platformunun ortaya çıkmasına da öncülük etmiştir (ArtistShare (t.y.)). Dünyada popüler olan bazı kitlesele fonlama platformları Tablo 2'de yer almaktadır.

Tablo 2: Dünyadaki Popüler Kitlesele Fonlama Platformları (Meykens ve Bird, 2015)

Adı	Türü	İnternet Sitesi
İndiegogo	Ödüle Dayalı	https://www.indiegogo.com/
Kickstarter	Ödüle Dayalı	https://www.kickstarter.com/
SmartSomeGood	Bağışa Dayalı	https://startsomegood.com/
Classy	Bağışa Dayalı	https://www.classy.org/
Kiva	Borca Dayalı	https://www.kiva.org/
Prosper	Borca Dayalı	https://www.prosper.com/
EquityNet	Hisseye Dayalı	https://www.equitynet.com/
CircleUp	Hisseye Dayalı	https://circleup.com/

İndiegogo

İndiegogo dünyanın dört bir yanındaki girişimcilerin yeni ve çığır açan nitelikteki ürünlerini piyasaya sürebilmeleri için bir fırsat sunmaktadır. Platform teknoloji ve tasarım gibi pek çok alandaki yeniliklerin yaygın hale gelmeden önce ortaya çıkarılmasına olanak sağlamaktadır. Danae Ringelmann, Eric Schell ve Slava Rubin kendi fikirlerini hayata geçirmekte yaşadıkları zorlukları diğer insanların yaşamaması için 2008 yılında İndiegogo'yu kurmuş ve o günden itibaren platform 800.000'den fazla projenin gerçekleşmesine fırsat sunmuştur. İndiegogo ödüle dayalı bir kitlesele fonlama platformudur. İndiegogo'da teknoloji ürünleri, sanat projeleri, sosyal etki kampanyaları ve çevresel yenilik projelerinin tamamı için kampanya başlatılabilmektedir. 235'ten fazla ülkeden olan fon destekçisine sahiptir. Proje sahipleri başlattıkları kampanyada hedef olarak belirledikleri fon miktarının değil topladıkları fon miktarının yüzde 5'ini platform ücreti olarak ödemektedirler (İndiegogo, (t.y)).

Kickstarter

Popüler kitlesele fonlama platformlarından biri olan Kickstarter 2009 yılında kurulmuştur. Misyonu, yaratıcı projelerin gerçeğe dönüşmesine yar-

dımcı olmak olarak ifade edilmektedir. Dünyanın her kıtasından 22 milyondan fazla fon destekçisinin projelere fon desteği sağladığı belirtilmektedir. Sanat, çizgi roman, el sanatları, dans, tasarım, moda, film ve video, yemek, oyunlar, gazetecilik, müzik, fotoğrafçılık, yayıncılık, teknoloji ve tiyatro gibi çok çeşitli kategorilerde yer alan projelerin desteklenmesine imkan tanımaktadır. Kâr amacı gütmeyen kuruluşlar da Kickstarter'da proje başlatabilmekte, ancak proje kapsamında bir hayır kurumuna veya amacına bağışta bulunmak için fon toplaması söz konusu olmamaktadır. Platform vasıtasıyla toplanan fonlar, proje sahibi tarafından projede belirtilen eylemleri gerçekleştirmeye yönelik olmaktadır. Kickstarter'da hisseye dayalı kitlesele fonlama yapılmamaktadır. Proje sahipleri, fon destekçilerine teşekkür etmek amacıyla yapmayı düşündükleri şeyin ruhuna uygun ödüller sunmaktadır. Platformda proje sahiplerinden toplanan fonların yüzde 5'i kadar bir ücret alınmaktadır. Eğer proje sahipleri hedefledikleri fon miktarını toplayamazsa herhangi bir ücret alınmamaktadır. Kickstarter "ya hep ya hiç" politikasını uygulamaktadır. Proje sahipleri hedeflenen miktara ulaşamazsa toplanan para fon destekçilerine geri dağıtılmaktadır (KickStarter, (t.y.)).

SmartSomeGood

Tom Dawkins, Alex Budak ve Reneta van Diest tarafından 1 Mart 2011 tarihinde piyasaya sürülmüştür. Kurucuların temel amacı, sosyal yenilik yapan kişilerin ve fark yaratmak isteyen kişilerin ihtiyaç duydukları desteğe ve kaynağa ulaşmalarına yardımcı olmaktır. Herkesin iyi bir başlangıç yapmasına imkan tanıyarak inovasyonun hızını arttırmak misyonunu oluşturmaktadır. SmartSomeGood'da sadece sosyal değişim girişimleri desteklenmektedir. Sosyal girişimcilere, kar amaçsız kuruluşlara ve topluluklara ihtiyaçları olan fonları bulmalarına yardımcı olunmaktadır. Bağışa dayalı kitlesele fonlama platformudur. Kampanya başarıyla sonuçlandığı takdirde proje sahiplerinden toplanan bağışın yüzde 5'i tutarında bir ücret alınmaktadır. Şimdiye kadar oluşturulan kampanyaların yüzde 53'ünün gerçeğe dönüşmesini sağlayarak en yüksek proje başarı oranına sahip platform olduğu belirtilmektedir. SmartSomeGood "ya hep ya hiç" politikasını benimseyerek faaliyetlerini gerçekleştirmektedir. Platformda girişimcilik, savunma ve aktivizm, topluluk oluşturma, araştırma, gazetecilik, bilgi sağlama gibi pek çok etki projesi desteklenmektedir (SmartSomeGood, (t.y.)).

Classy

Classy fon destekçilerini önemsedikleri amaçlarla bir araya getiren bağışa dayalı bir kitlesele fonlama platformudur. Platform kurucusunun annesinin yaşadığı kanser hastalığı sonucunda, daha fazla insanın önemsedikleri amaç-

lar için fark yaratmasını kolaylaştırmak amacıyla 2009 yılında Classy kurulmuştur. Bağış yapma konusunda karşılaşılan zorlukların üstesinden gelmek ve fon destekçilerinin kötü deneyimler yaşamasının önüne geçmek için teknolojiyi kullanmaktadırlar. Classy toplumsal fayda sağlamak amacıyla toplamda 20 milyar doların üzerinde bir fon toplamış ve projeleri desteklemiştir (Classy, (t.y)).

Kiva

Kiva 2005 yılında San Fransisco’da kurulan borçlanmaya dayalı bir kitlesel fonlama platformudur. Yetersiz finansal hizmet alan toplulukların başarılı olmasına katkıda bulunmak için finansal erişimi genişletmeyi kendine misyon edinmiştir. Bunu başarmak için de yeterli sermaye bulamayan kişiler için sermayeye ulaşım imkanı sağlamakta, finansal hizmetleri daha kaliteli hale getirmekte ve maliyetlerde iyileşme sağlamaktadır. Platform fon destekçilerinin 25 dolara kadar fon vermesine izin vererek projelerin bir parçası olmalarına izin vermektedir (Kiva, (t.y)).

Prosper

Prosper, borçlanmaya dayalı kitlesel fonlamanın ilk örneği olarak 2005 yılında Amerika Birleşik Devletleri’nde kurulmuştur. Platform kurulduğu tarihten günümüze kadar 1.400.000’den fazla kişiye 23 milyar dolardan fazla kredi sağlamıştır. Prosper, fon destekçileriyle proje sahiplerinin finansal ve sosyal açıdan ödüllendirici şekilde birbirlerine yatırım yapmalarını sağlamaktadır. Proje sahiplerine geleneksel finansman yöntemlerine göre daha düşük bir faiz oranı sunmakta ve fon destekçilerine daha iyi getiriler sağlamaktadır. Bunu yaparken daha etkin, şeffaf ve müşteri dostu olarak faaliyetlerini yerine getirmektedir. Proje sahipleri 2000 ile 50.000 dolar arasında bir fon için platforma başvurmaktadır. Fon destekçileri projeleri değerlendirmekte ve kendi belirlediği kriterlere uygun olan projeye hedeflenen miktarın ne kadarını finanse etmek istiyorsa teklif vermektedir. Proje sahibi yalnızca hedeflediği miktarda katkıya ulaşabilirse krediyi kullanabilmektedir (Horvát vd., 2015; Prosper, (t.y)).

EquityNet

Dünyanın en büyük kitlesel fonlama platformlarından biri de EquityNet’tir. 2005 yılında kurulmuş hisseye dayalı bir kitlesel fonlama platformudur. Dünyanın her yerindeki kişiler EquityNet ile projelerini sunabilmektedir. Proje sahipleri belirledikleri hedef miktarı toplayamamış olsa bile toplanan miktarı almaktadırlar (Anikin ve Patlasov, 2022: 179). Proje sahipleri ve fon destekçileri kendilerine bir profil oluşturmakta, iş planlarını optimize

etmekte veya işletmeleri incelemektedir. Daha sonra birbirleriyle iletişim kurmaktadır. Patentli teknolojisiyle fon destekçilerinin proje sahiplerine destekte bulunmasından önce iş planlarını analiz etmelerine ve optimize etmelerine imkan tanımaktadır (Meykens ve Bird, 2015).

CircleUp

CircleUp bir diğer popüler hisseye dayalı kitlesele fonlama platformudur. Girişimcilerin gelişmesi için gereksinim duyduğu fon ve desteği sağlayarak onları güçlendirmeyi misyon olarak belirlemiştir (CircleUp, (t.y.)). Özel pazarlara modern, geliştirilebilir bir yaklaşımla yenilikçi ve daha ilk yıllarında olan tüketici markalarına sermaye ve kaynak sağlayan bir yatırım platformudur (Crunchbase, (t.y.)). CircleUp, proje aşamasının ötesine geçen ve ticari bir girişim kurmak isteyen kişilere yeni seçenekler sunmaktadır. 2012 yılında piyasaya sürülmüştür. Organik atıştırmalıklar, cilt bakımı, giyim vb. pek çok yeni tüketici markalarına ve dürüst girişimlere ihtiyacı olan fonları toplamasında yardımcı olmaktadır (Cortese, 2016). Platform yalnızca tüketici ürünleri alanına odaklanmaktadır. Pazarda ilgi gören ve işlerini büyütme isteyen girişimler için büyük miktarda fona ihtiyacı olan şirketler için uygun bir platformdur (Chadney, (t.y.)).

6.2. Türkiye’deki Kitlesele Fonlama Platformları

Türkiye’deki ilk kitlesele fonlama platformu “ProjemeFon” adıyla 2011 yılında kurulmuştur. 2013 yılında platformun satın alınmasıyla birlikte adı değiştirilmiş ve “CrowdFon” olmuştur. Başlarda ödüle dayalı bir kitlesele fonlama platformu olarak kurulup yaratıcı ve yenilikçi projelere alternatif bir finansman yöntemi sunarak kişilerin fikirlerini bir topluluğa sunmasına ve destek toplamasına olanak sağlamıştır. Günümüzde ise hisseye dayalı kitlesele fonlama platformuna dönüşmek üzere çalışmalarına devam etmektedir (CrowdFon, (t.y.)). CrowdFon Türkiye’de kitlesele fonlama sisteminin gelişmesinde önemli bir rol oynayarak ardından pek çok kitlesele fonlama platformunun açılmasına da olanak sağlamıştır. Bunlardan bazıları başarılı bir şekilde faaliyetlerini sürdürmeye devam ederken bazıları ise faaliyetlerini durdurmuştur. Tablo 3’te Türkiye’de faaliyet göstermeye devam eden popüler kitlesele fonlama platformları bulunmaktadır.

Tablo 3: Türkiye'deki Kitlesele Fonlama Platformları

Adı	Türü	İnternet Sitesi
Fongogo	Ödüle ve Hisseye Dayalı	https://fongogo.com/
Buluşum	Bağış ve Ödüle Dayalı	https://www.bulusum.biz/
Startupfon	Hisseye Dayalı	https://startupfon.com/
İdeanest	Bağışa Dayalı	https://ideanest.org/
Fonbulucu	Bağışa, Ödüle ve Hisseye Dayalı	https://fonbulucu.com/

Fongogo

Fongogo temelde ödüle ve hisseye dayalı bir kitlesele fonlama platformudur. Ödüle dayalı kitlesele fonlamada herhangi bir projenin gerçekleşmesi için gereksinim duyulan sermayenin kitleler aracılığıyla toplanmasına aracılık yapmaktadır. Ürün veya hizmetlerin topluluğa ön satışının yapılmasıyla proje sahiplerinin fon bulması sağlanmaktadır. Fon destekçileri ise henüz piyasaya sürülmemiş olan ürün veya hizmetlerin ön alımını yaparak proje sahiplerinin hayallerinin gerçekleşmesine ortak olmaktadır. Proje sahipleri, fon destekçilerine katkılarında dolayı ürün veya hizmetlerinden vermektedirler. Fongogo, proje sahiplerine projelerini tanıtılabilmeleri, ödeme sistemlerini kullanabilmeleri ve kampanyalarını sürdürebilecekleri bir ortam sağlamaktadır. Çevre, sağlık ve güzellik, dans ve performans, spor, eğitim, moda ve tasarım, film ve fotoğraf, teknoloji, gıda, turizm, kültür ve sanat, yayıncılık, müzik ve spor gibi pek çok farklı proje kategorisini içinde barındırmaktadır. Platform proje sahiplerinden hizmet bedeli olarak yüzde 10 + KDV tutarı almaktadır. Hisseye dayalı kitlesele fonlamada ise girişimciler ve yatırımcılar bir araya getirilmektedir. Fon desteğine ihtiyacı olan girişimciler gereksinim duydukları fonları elde etmek için yatırımcılara firmalarının hisselerini vermektedirler. Yatırımcılar kendi istekleriyle inceleyip beğendiği büyüme potansiyelinin yüksek olduğuna inandığı girişime istediği tutarda yatırım yapmaktadır. Böylece yatırım yaptıkları firmanın gelecekte yaratacağı başarıları da ortak olmaktadır (Fongogo, (t.y)).

Buluşum

Toplumda yaşanan sorunlara çözüm olarak yaratıcı fikirlere sahip olup yeterli finansmana sahip olmayan kişilerin bir araya getirildiği bir kitlesele fonlama platformudur. Buluşum aynı zamanda kişisel düşüncelerin gelişme-

sine zemin hazırlamayı, bağış yapma kültürünün güçlenmesini sağlamayı ve toplumsal destek olgusunun yaygınlaşmasını sağlamayı da kendine amaç edinmektedir. Bu amaçları gerçeğe dönüştürebilmek için 2016 yılında bağış ve ödüle dayalı bir kitlesele fonlama platformu olarak kurulmuştur. Ticari fikirler, burs talepleri veya hayırseverlik projeleri platformun kapsamına dahil değildir. Buluşum, gerçekleşen işlemler dolayısıyla taraflardan herhangi bir ücret talep etmemektedir (Buluşum, (t.y.)).

Startupfon

Teknoloji alanındaki startaplara yatırım yapan bir girişim sermayesi fonu ve ortak yatırım platformu olarak 2018 yılında kurulmuştur. Hisseye dayalı bir kitlesele fonlama platformudur. Bir firmanın büyümesini ve halka açılmasını beklemeden yatırımcılara firmanın parçası olma imkanı sunmaktadır. İster bireysel ister kurumsal olsun tüm yatırımcılardan sermaye elde ederek startaplara için gerekli olan sermaye toplanmaya çalışılmaktadır. Tarım teknolojileri, enerji, tüketici, kurumsal, siber güvenlik, sağlık, mobilite ve FinTech gibi pek çok sektörü kapsayan teknoloji ve inovasyonu içeren bütün sektörlerle yatırım yapılabilmektedir. Platformda startaplara yatırım yapılan tutar genellikle 1-6 milyon TL arasında yer almaktadır (Startupfon, (t.y.)).

İdeanest

Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı tarafından 2017 yılında kurulmuş bağışa dayalı bir kitlesele fonlama platformudur. Platform kapsamında teknoloji tabanlı erken aşama ürün veya hizmet fikirleri, teknoloji ve inovasyon ekosisteminin gelişmesi için yapılacak faaliyetler ile teknoloji ve bilimsel alanlarda yürütülen akademik araştırma projelerine fon desteği sağlanmaktadır. İdeanest "Teknoloji Üreten Türkiye" ilkesine hizmet etmeyi kendisine hedef edinmiştir. Platform yalnızca fon desteği sağlamakla kalmayıp proje sahiplerine ihtiyaçları olan bilgi, danışmanlık vb. diğer kaynaklara da erişimlerini kolaylaştıracak bir ekosistem oluşturmayı amaçlamaktadır (İdeanest, (t.y.)).

Fonbulucu

Girişimcilik ve yatırımcılık ruhunun geliştirilmesini sağlamak ve sermayeyi geniş bir kitleye yaymak amacıyla 2016 yılında kurulmuştur. Fonbulucu ödüle ve bağışa dayalı bir kitlesele fonlama platformu olarak faaliyetlerine başlamıştır. 2021 yılında ise SPK tarafından yetkilendirilerek Türkiye'deki ilk hisseye dayalı kitlesele fonlama platformu olmuştur. 2016'dan itibaren 212 Milyon TL'yi aşan bir fon talebiyle yatırımcı ve girişimciler için yeni bir finansman ve yatırım yöntemi sağlamaktadır. Her bir yatırımcı için yıllık bir yatırım limiti belirlenmiştir ve bu tutar 150.000 TL'dir. Girişimci kampanya

sonunda elde ettiği fon tutarının KDV hariç yüzde 8'ini platforma ücret olarak ödemektedir (Fonbulucu, (t.y)).

Görüldüğü üzere Türkiye’de bağışa, ödüle ve hisseye dayalı pek çok kitlesel fonlama platformu bulunmaktadır. Borçlanmaya ve hisseye dayalı kitlesel fonlama menkul kıymetler piyasasını düzenlemekten sorumlu olan Sermaye Piyasası Kurulu’nun yetkisi altındadır. 2019 yılına kadar Türkiye’de yalnızca bağışa ve ödüle dayalı kitlesel fonlama yapılmaktaydı. SPK 2019 yılında yayınladığı “Paya Dayalı Kitlesel Fonlama Tebliği” ile Türkiye’de hisseye dayalı kitlesel fonlama platformlarının kurulmasına ve faaliyet göstermesine olanak sağlamıştır. 2021 yılında tebliğ revize edilmiş ve son haline getirilerek “Kitle Fonlaması Tebliği” adıyla yayınlanmıştır (Sermaye Piyasası Kurulu (SPK), 2021). Böylece borçlanmaya dayalı kitlesel fonlama uygulamalarının da önü açılmıştır. Tablo 4’te SPK kapsamında listeye alınan kitlesel fonlama platformları yer almaktadır (SPK (t.y)).

Tablo 4: SPK Kapsamındaki Kitlesel Fonlama Platformları

Adı	Türü	Yılı
Vakıf Yatırım Menkul Değerler A. Ş.	Hisseye Dayalı	2021
Global Kitle Fonlama Platformu A. Ş.	Hisseye Dayalı	2021
Halk Yatırım Menkul Değerler A. Ş.	Hisseye Dayalı	2021
Dijital Kitle Fonlama Platformu A. Ş.	Hisseye Dayalı	2021
İnfo Yatırım Menkul Değerler A. Ş.	Hisseye Dayalı	2021
Fongogo Kitle Fonlama Platformu A. Ş.	Hisseye Dayalı	2022
Girişim Kitle Fonlama Platformu A. Ş.	Hisseye Dayalı	2022
Basefunder Kitle Fonlama Platformu A. Ş.	Hisseye Dayalı	2022

Tablo 4 incelendiğinde SPK kapsamında birçok kitlesel fonlama platformunun bulunduğu görülmektedir. Ancak bunların tamamı hisseye dayalı kitlesel fonlama yapmaktadır. Borçlanmaya dayalı kitlesel fonlama yapmak yasal olarak mümkün olsa bile Türkiye’de henüz bir borçlanmaya dayalı kitlesel fonlama platformu bulunmamaktadır.

SONUÇ

2000'li yılların başlarında girişimciler, sanatçılar, yenilikçi bir projeye sahip olan bireyler için bir fırsat haline gelen kitlesele fonlama olgusunda bir patlama yaşanmıştır (Petruzzelli vd., 2019). 2008 yılında ABD'de ortaya çıkan ve herkesi etkileyen finansal kriz beraberinde girişimciler, startuplar ve sanatçılar gibi pek çok kişinin fon bulmada sıkıntı yaşamasını da getirmiştir. Geleneksel finansman arayışında olan kişilerin ilk başvurduğu yer olan bankaların borç vermek için çok istekli olmamaları kişileri ihtiyaç duydukları fonu temin edebilmeleri için alternatif yollar aramaya yönlendirmiştir. Kitlesele fonlama bireylerin, işletmelerin veya diğer kuruluşların çok sayıda kişiden bağış veya yatırım şeklinde para toplayabilmesi için internetten yararlanılan bir olgudur (World Bank, 2013).

Bu çalışmanın amacı, hızlı bir büyüme gösteren kitlesele fonlama olgusuna genel bir bakış sağlamaktır. Bu yenilikçi finansman yöntemiyle ilgili fırsatlar ve zorluklar hakkında bilgi verilerek kitlesele fonlamanın potansiyel faydaları ve riskleri detaylandırılmıştır. Sunulan bu bilgilerin okuyucuların kitlesele fonlamayla ilgili kapsamlı bir anlayışa sahip olmalarına destek olması beklenmektedir. Ayrıca kitlesele fonlama türlerine ilişkin bilgi verilmiş, bu uygulamadan yararlanmak isteyen kişilere de bir içgörü sunulmuştur. Farklı kitlesele fonlama türlerinin neler olduğunun keşfedilmesi sağlanarak kendileri için hangi türün uygun olduğuna karar vermeleri kolaylaşabilecektir.

Kitlesele fonlama, bireyler, gruplar veya kuruluşların projeleri için çevrimiçi olarak fon toplamasının güçlü bir yoludur. Fonlama doğası gereği halka açık bir uygulamadır ve geleneksel, özel bağış toplama kampanyalarında olmayacak türde bir farkındalığın oluşmasını yeni destekçilerin bulunmasını kolaylaştırmaktadır. Dünyanın dört bir köşesinden fon destekçilerinin kampanyaları desteklemesine olanak sağlamaktadır. Bireylerin ortaklaşa bir güce sahip olmaları yenilikçi fikirlerin finanse edilip gerçekleştirilmesi için uygun ortamı oluşturmaktadır (SmartSomeGood, (t.y.)). Kitlesele fonlamada, yatırım yapan kişiler bazen finansal bazen de finansal olmayan bir getiri elde edebilmek amacı güderler. Kitlesele fonlamada baştan bir fikir üretme gibi bir durum değil, önceden önerilen girişimlere finansal destek sağlanması söz konusudur (Ordanini vd., 2011).

Kitlesele fonlama uygulamaları ilk başladığı andan itibaren Avustralya, Birleşik Krallık, Hollanda, İtalya ve ABD gibi gelişmiş ülkelerde yoğun bir şekilde ilgi görmüştür. Bahsedilen ülkelerin akabinde gelişmekte olan ülkelerde de kitlesele fonlama dikkat çekmeye ve insanlar tarafından ilgi görmeye başlamıştır (World Bank, 2013: 8). Kitlesele fonlama dünyanın pek çok ye-

rinde olduğu gibi Türkiye’de de ivme kazanmakta ve 2011 yılından itibaren istikrarlı bir büyüme yaşamaktadır. Kitlesele fonlama girişimcilere, sanatla uğraşanlara, sosyal amaçları olan kişilere ve daha birçok kişiye finansman bulması için alternatif bir yöntem sağlamakta ve geleneksel finansman yöntemlerine olan bağılılıklarını azaltmaktadır. Ancak kitlesele fonlamaya yönelik farkındalığın çok yüksek olmaması, yasal ve düzenleyici eksiklikler veya ödeme işlemlerinde meydana gelen sorunlar gibi engeller de bulunmaktadır. Dünyada popüler bir olgu olmasına karşın Türkiye’de henüz bu kadar yaygınlaşmamıştır. Kitlesele fonlamaya yönelik bu farkındalık eksikliği projelerin bağıışçı bulamamasına neden olabilmektedir. Ayrıca Türkiye’nin kitlesele fonlama yönteminde eksik kaldığı bir diğer yön de henüz borçlanmaya dayalı kitlesele fonlama türünün uygulanmayışıdır. Söz konusu eksiklik yasal düzenleme mevcut olmasına rağmen kitlesele fonlama platformları tarafından uygulamaya geçirilmemiştir.

Kitlesele fonlamanın bazı zorlukları olmasına karşın, sağlayacağı faydalar daha ağır basmaktadır. Hızlı bir şekilde büyüme devam etmesi ve daha fazla projenin hayata geçmesine şans vermesi nedeniyle gerek start-uplar için gerekse de sermayeye ihtiyaç duyan bireyler için fona erişim açısından dönüştürücü bir etki göstereceği söylenebilir. Proje sahipleri projelerini iyi bir şekilde planlarsa, destekçilere net hedefler sunarsa ve etkili bir pazarlama stratejisi oluştururlarsa fon hedeflerine ulaşma şanslarını en üst düzeye çıkarabilirler. Fon destekçileri ise fonlarını kitlesele fonlama projelerine aktararak portföylerini daha da çeşitlendirebilir ve yeni yatırım fırsatlarından yararlanabilirler. Bu sayede hem fonları karşılığında getiri elde edebilir hem de sosyal olarak gerçekleşen olumlu değişimleri de destekleyebilirler.

Bu çalışma, okuyuculara öncelikli olarak bireylere veya kuruluşlara mevcut kitlesele fonlama türleri, platformları vb. pek çok konuda kitlesele fonlamanın temelini anlamalarına destek sağlayacak bir kaynak olarak fayda sağlayabilir. Kitlesele fonlamanın güçlü ve zayıf yönleri hakkında bir düşünceye sahip olmalarını sağlayarak kitlesele fonlamayı bir finansman yöntemi olarak kullanıp kullanamayacaklarına yönelik bilinçli bir şekilde karar almalarını destekleyebilir. Son olarak, ilgili çalışmanın yenilikçi finansman yöntemi kitlesele fonlama hakkında bilgi edinmek isteyen okuyucular için yararlı bir kaynak olacağı düşünülmektedir.

KAYNAKÇA

- Ahn, S. (2022). To buy or to back? Backers' motivations for fashion crowdfunding projects. *Journal of Fashion Marketing and Management: An International Journal*, (ahead-of-print).
- Anikin, V., & Patlasov, O. (2022). Analysis of crowdfunding business models: key advantages of crowdfunding platforms. *Наука о человеке: гуманитарные исследования*, 16(4), 177-187.
- ALS Association (t.y.). ALS Ice Bucket Challenge Commitments. 26/02/2023 tarihinde <https://www.als.org/IBC> adresinden ulaşılmıştır.
- Atsan, N., & Erdoğan, E. O. (2015). Girişimciler için alternatif bir finansman yöntemi: Kitlese fonlama crowdfunding. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 10(1), 297-320.
- ArtistShare, (t.y.). 27/02/2023 tarihinde <https://www.artistshare.com/> adresinden ulaşılmıştır.
- Beaulieu, T., Sarker, S., & Sarker, S. (2015). A conceptual framework for understanding crowdfunding. *Communications of the Association for Information Systems*, 37(1), 1.
- Bechter, C., Jentzsch, S., & Frey, M. (2011). From wisdom to wisdom of the crowd and crowdfunding. *Journal of Communication and Computer*, forthcoming. 246-256.
- Belleflamme, P., Omrani, N., & Peitz, M. (2015). The economics of crowdfunding platforms. *Information Economics and Policy*, 33, 11-28.
- Bone, J., & Baeck, P. (2016). Crowdfunding good causes. *Nesta (Issue June)*. 1-51.
- Bouncken, R. B., Komorek, M., & Kraus, S. (2015). Crowdfunding: The current state of research. *International Business & Economics Research Journal (IBER)*, 14(3), 407-416.
- Bradford, C. S. (2012). Crowdfunding and the federal securities laws. *Columbia Business Law Review*, 1-50.
- Bretschneider, U., & Leimeister, J. M. (2017). Not just an ego-trip: Exploring backers' motivation for funding in incentive-based crowdfunding. *The Journal of Strategic Information Systems*, 26(4), 246-260.
- Bondra (t.y.) 26/02/2023 tarihinde <https://www.bondora.com/en?noredirect=1> adresinden ulaşılmıştır.
- Buluşum, (t.y.). 24/02/2023 tarihinde <https://www.bulusum.biz/Anasayfa> adresinden ulaşılmıştır.
- Burkett, E. (2011). A crowdfunding Exemption-Online investment crowdfunding and US Securities regulation. *Transactions: The Tennessee Journal of Business Law*, 13, 63.

- Chadney, D., (t.y.). Why you should Raise Capital on the CircleUp Crowdfunding Platform. 26/02/2023 tarihinde <https://danchadney.com/raise-capital-with-circleup-crowdfunding-platform> adresinden ulaşılmıştır.
- CircleUp, (t.y.). 25/02/2023 tarihinde <https://circleup.com/> adresinden ulaşılmıştır.
- Classy, (t.y.). 27/02/2023 tarihinde <https://www.classy.org/> adresinden ulaşılmıştır.
- Colombo, M. G., Franzoni, C., & Rossi-Lamastra, C. (2015). Internal social capital and the attraction of early contributions in crowdfunding. *Entrepreneurship theory and practice*, 39(1), 75-100.
- Cortese, A., (2016). CircleUp: Equity Crowdfunding for Social Enterprises. 25/02/2023 tarihinde <https://bthechange.com/kickstarter-equity-crowdfunding-for-social-enterprises-6a94a3522ae4> adresinden ulaşılmıştır.
- Crosetto, P., & Regner, T. (2014). Crowdfunding: Determinants of success and funding dynamics. *Jena Economic Research Papers*. 1-24.
- Crowdcube. (t.y.). 26/02/2023 tarihinde <https://www.crowdcube.com/> adresinden ulaşılmıştır.
- CrowdFon, (t.y.). 24/02/2023 tarihinde <https://www.crowdfon.com/> adresinden ulaşılmıştır.
- Crowd2fund, (t.y.) 26/02/2023 tarihinde <https://www.crowd2fund.com/> adresinden ulaşılmıştır.
- Crunchbase, (t.y.). 25/02/2023 tarihinde <https://www.crunchbase.com/organization/circleup-growth-partners> adresinden ulaşılmıştır.
- Danmayr, F., & Danmayr, F. (2014). Web 2.0 and crowdfunding platforms. *Archetypes of Crowdfunding Platforms: A Multidimensional Comparison*, 7-48.
- Fonbulucu, (t.y.). 24/02/2023 tarihinde <https://invest.fonbulucu.com/> adresinden ulaşılmıştır.
- Fongogo, (t.y.). 24/02/2023 tarihinde <https://yatirim.fongogo.com/> adresinden ulaşılmıştır.
- Forbes, H., & Schaefer, D. (2017). Guidelines for successful crowdfunding. *Procedia cirp*, 60, 398-403.
- Gil-Gomez, H., Ultra-Badenes, R., Guerola-Navarro, V., & Zegarra Saldaña, P. (2021). Crowdfunding: A bibliometric analysis. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 1-19.
- Griffin, Z. J. (2013). Crowdfunding: fleecing the American masses. *Case W. Res. Journal of Law, Technology & Internet*, 4 (2), 375-410.
- Hemer, J. (2011). A snapshot on crowdfunding. *Arbeitspapiere Unternehmen und Region*, No. 2/2011, Fraunhofer-Institut für System- und Innovationsforschung ISI, Karlsruhe

- Klöhn, L., & Hornuf, L. (2012). Crowdfunding in Deutschland. *Zeitschrift für Bankrecht und Bankwirtschaft*, 24(4), 237-266.
- Hollas, J. (2013). Is crowdfunding now a threat to traditional finance?. *Corporate Finance Review*, 18(1), 27-31.
- Horvát, E. Á., Uparna, J., & Uzzi, B. (2015, August). Network vs market relations: The effect of friends in crowdfunding. In *Proceedings of the 2015 IEEE/ACM international conference on advances in social networks analysis and mining 2015* (pp. 226-233).
- İdeanest, (t.y.). 24/02/2023 tarihinde <https://www.ideanest.org/> adresinden ulaşılmıştır.
- İndiegogo, (t.y.). 27/02/2023 tarihinde <https://www.indiegogo.com/> adresinden ulaşılmıştır.
- İş Bankası (2021). Kitlesele Fonlama Nedir? 26/02/2023 tarihinde <https://www.isbank.com.tr/blog/kitlesele-fonlama-nedir> adresinden ulaşılmıştır.
- İşler, S. T. (2014). Modern finansmanda yeni bir dönem: kitlesele fonlama-crowdfunding. *Gösterge*, Sonbahar, 51, 65.
- KickStarter (t.y.) 26/02/2023 tarihinde <https://www.kickstarter.com/?ref=nav> adresinden ulaşılmıştır.
- Kirby, E., & Worner, S. (2014). Crowd-funding: An infant industry growing fast. *IOSCO Research Department*, 2014, 1-63.
- Kiva, (t.y.). 25/02/2023 tarihinde <https://www.kiva.org/> adresinden ulaşılmıştır.
- Kuti, M., & Madarász, G. (2014). Crowdfunding. *Public Finance Quarterly*, 59(3), 355.
- Lukkarinen, A. (2020). Equity crowdfunding: Principles and investor behaviour. Rotem Shneor, Liang Zhao, Bjørn-Tore Flåten (Ed.) *Advances in Crowdfunding: Research and Practice içinde* (93-118). Switzerland: Springer Nature Switzerland AG
- Lynn, D. M. (2012). The crowdfunding provisions of the JOBS Act. *Financial Executive*, 28(4), 42-44.
- Manchanda, K., & Muralidharan, P. (2014, January). Crowdfunding: a new paradigm in start-up financing. In *Global Conference on Business & Finance Proceedings* (Vol. 9, No. 1, p. 369). Institute for Business & Finance Research.
- Meyskens, M., & Bird, L. (2015). Crowdfunding and value creation. *Entrepreneurship Research Journal*, 5(2), 155-166.
- Miglo, A. (2021). Crowdfunding: Definitions, foundations and framework. *Crowdfunding in the Public Sector: Theory and Best Practices*, 1-19.
- Mollick, E. (2014). The dynamics of crowdfunding: An exploratory study. *Journal of business venturing*, 29(1), 1-16.

- Motylska-Kuzma, A. (2018). Crowdfunding and sustainable development. *Sustainability*, 10(12), 4650.
- Nasrabadi, A. G. (2016). Equity crowdfunding: Beyond financial innovation. *Crowdfunding in Europe: State of the Art in Theory and Practice*, 201-208.
- Onur, M. N., & Değirmenci, Ö. (2015). Crowdfunding-kitle fonlaması. *TC Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı Çalışma Raporları*, 7, 1-18.
- Ordanini, A., Miceli, L., Pizzetti, M., & Parasuraman, A. (2011). Crowdfunding: transforming customers into investors through innovative service platforms. *Journal of service management*. 22 (4). 443-470.
- Petruzzelli, A. M., Natalicchio, A., Panniello, U., & Roma, P. (2019). Understanding the crowdfunding phenomenon and its implications for sustainability. *Technological Forecasting and Social Change*, 141, 138-148.
- Powers, T. V. (2012). SEC regulation of crowdfunding intermediaries under Title III of the JOBS Act. *Banking & Financial Services Policy Report*, 10(31), 1-7.
- Prosper, (t.y.). 25/02/2023 tarihinde <https://www.prosper.com/> adresinden ulaşılmıştır.
- Ramsey, Y. A. (2012). What the heck is crowdfunding. *Business people*, 25(11), 54-57.
- Ramos, J., & Stewart, J. (2014). Crowdfunding and the role of managers in ensuring the sustainability of crowdfunding platforms. *JRC Scientific and Policy Reports*, 85752.
- Röthler, D., & Wenzlaff, K. (2011). Crowdfunding schemes in Europe. *EENC report*, 9, 1-59
- Ryu, S., & Kim, Y. G. (2018). Money is not everything: A typology of crowdfunding project creators. *The Journal of Strategic Information Systems*, 27(4), 350-368.
- Schwienbacher, A., & Larralde, B. (2010). Crowdfunding of small entrepreneurial ventures. *Handbook of entrepreneurial finance*, Oxford University Press, Forthcoming. 1-23.
- Sermaye Piyasası Kurulu, (t.y.). Listeye Alınan Platformlar. 24/02/2023 tarihinde <https://spk.gov.tr/sirketler/kitle-fonlama-platformlari/listeye-alinan-platformlar> adresinden ulaşılmıştır.
- Sermaye Piyasası Kurulu, (2021). Kitle Fonlaması Tebliği (III – 35/A.2).
- Sigar, K. (2012). Fret no more: inapplicability of crowdfunding concerns in the internet age and the JOBS Act's safeguards. *Admin. L. Rev.*, 64, 473.
- Shneor, R. (2020). Crowdfunding models, strategies, and choices between them. Rotem Shneor, Liang Zhao, Bjørn-Tore Flåten (Ed.) *Advances*

- in Crowdfunding: Research and Practice içinde (21-42). Switzerland: Springer Nature Switzerland AG
- SmartSomeGood, (t.y.). 27/02/2023 tarihinde <https://startsomegood.com/> adresinden ulaşılmıştır.
- St John, J., St John, K., & Han, B. (2022). Entrepreneurial crowdfunding backer motivations: a latent Dirichlet allocation approach. *European Journal of Innovation Management*, 25(6), 223-241.
- Startupfon, (t.y.). 24/02/2023 tarihinde <https://startupfon.com/> adresinden ulaşılmıştır.
- Steinberg, S., & De Maria, R. (2012). The Crowd-funding Bible. How to raise money for any Start-up, video or project. 1-47.
- Tomczak, A., & Brem, A. (2013). A conceptualized investment model of crowd-funding. *Venture Capital*, 15(4), 335-359.
- Ünsal, S. (2017). Kitlesele Fonlama: İş Yapma Yöntemini Değiştirecek Yeni Sistem, İstanbul. Ceres Yayınevi. 1-176.
- Wash, R., & Solomon, J. (2014, February). Coordinating donors on crowd-funding websites. In *Proceedings of the 17th ACM conference on Computer supported cooperative work & social computing* (pp. 38-48).
- Wheat, R. E., Wang, Y., Byrnes, J. E., & Ranganathan, J. (2013). Raising money for scientific research through crowdfunding. *Trends in ecology & evolution*, 28(2), 71-72.
- World Bank, (2013). Crowdfunding's Potential for the Developing World. 24/02/2023 tarihinde <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/17626> adresinden ulaşılmıştır.
- Wright, T., Marom, D., & Gajda, O. (2020). Introduction to Crowdfunding. *CROWDASSET: Crowdfunding for Policymakers*, 3-16.
- Xero (t.y.). 26/02/2023 tarihinde <https://www.xero.com/uk/> adresinden ulaşılmıştır.
- Valanciene, L., & Jegeleviciute, S. (2013). Valuation of crowdfunding: benefits and drawbacks. *Economics and management*, 18(1), 39-48.
- Valanciene, L., & Jegeleviciute, S. (2014). Crowdfunding for creating value: stakeholder approach. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 156, 599-604.
- Vural, A., & Doğan, D. U. (2019). Girişimcilik finansmanında yeni bir model: Kitle fonlaması. *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 11(1), 88-100.
- Yasar, B. (2021). The new investment landscape: Equity crowdfunding. *Central Bank Review*, 21(1), 1-16.
- Yuan, F., Liang, J., & Xue, Z. (2014). Crowdsourcing: Today and Tomorrow. Worcester Polytechnic Institute, An Interactive Qualifying Project.

- Zhao, L., & Ryu, S. (2020). Reward-based crowdfunding research and practice. *Advances in Crowdfunding: Research and Practice*, 119-143.
- Zheng, H., Li, D., Wu, J., & Xu, Y. (2014). The role of multidimensional social capital in crowdfunding: A comparative study in China and US. *Information & management*, 51(4), 488-496.
- Ziegler, T., Shneor, R., & Zhang, B. Z. (2020). The global status of the crowdfunding industry. *Advances in crowdfunding: Research and practice*, 43-61.

Metaverse Kavramsal Çerçeve

Burak Karababa¹

Özet

Metaverse, “meta” ve “evren” kelimelerinin birleşiminden oluşan bir kavramdır. “Avatar olarak adlandırılan karakterlerin sosyal, ekonomik, politik ve kültürel faaliyetler içerisinde buldukları üç boyutlu bir sanal dünya olarak” ifade edilmektedir (Wiederhold, 2022).

Bilgisayar ile oluşturulan “meta evren, sanallıkta kolektif alan, yaşam günlüğü, ayna dünyası, her yerde bulunan bir evren, somutlaştırılmış internet: simülasyon ve iş birliği mekânı” olarak birçok kavram vasıtasıyla ifade edilmiştir (Bruun ve Stentoft, 2019; William, 2018; Kyle, 2021).

Wall Street Journal'a göre metaverse, "dijital avatarlarımızın ve topluluklarımızdaki ve dünyadaki insanların çalışmak, alışveriş yapmak, derslere katılmak, hobiler peşinde koşmak, sosyal toplantıların tadını çıkarmak ve daha fazlası için bir araya geldiği sanal bir dünyadır." (Wiederhold, 2022). “Metaverse” bir gerçeklik sonrası evren, dijital dünya ile fiziksel gerçekliği ortak noktada buluşturan kullanıcıları içerisinde bulundurmaktadır. “Metaverse” çevrimiçi uzaktan eğitimle ilgili, 2B e-öğrenme (web tabanlı) araçlarının esas sınırlamalarını ele almaktadır (Mystakidis, 2022).

Metaverse kavramı yirmi yılı aşkın bir süreden sonra ortaya çıkmış ve genel olarak internetin somutlaşmış bir sürümü şeklinde ifade edilir. Günümüzde internetin başında bir imleç yardımıyla nasıl işlemlerimizi yapabiliyorsak, bireylerde “sanal gerçeklik” veya “artırılmış gerçeklik” “teknolojileri sayesinde Metaverse’i keşfedebileceklerdir.

GİRİŞ

Metaverse, “meta” ve “evren” kelimelerinin birleşiminden oluşan bir kavramdır. “Avatar olarak adlandırılan karakterlerin sosyal, ekonomik, politik ve kültürel faaliyetler içerisinde buldukları üç boyutlu bir sanal dünya olarak” ifade edilmektedir (Wiederhold, 2022).

Bilgisayar ile oluşturulan “meta evren, sanallıkta kolektif alan, yaşam günlüğü, ayna dünyası, her yerde bulunan bir evren, somutlaştırılmış internet: simülasyon ve iş birliği mekânı” olarak birçok kavram vasıtasıyla ifade edilmiştir (Bruun ve Stentoft, 2019; William, 2018; Kyle, 2021).

1 Arş. Gör., Erzurum Teknik Üniversitesi Spor Bilimleri Fakültesi Spor Yöneticiliği Bölümü, burak.karababa@erzurum.edu.tr, Orcid: 0000-0001-5873-5796



Wall Street Journal'a göre metaverse, "dijital avatarlarımızın ve topluluklarımızdaki ve dünyadaki insanların çalışmak, alışveriş yapmak, derslere katılmak, hobiler peşinde koşmak, sosyal toplantıların tadını çıkarmak ve daha fazlası için bir araya geldiği sanal bir dünyadır." (Wiederhold, 2022). "Metaverse" bir gerçeklik sonrası evren, dijital dünya ile fiziksel gerçekliği ortak noktada buluşturan kullanıcıları içerisinde bulundurmaktadır.

"Metaverse" çevrimiçi uzaktan eğitimle ilgili, 2B e-öğrenme (web tabanlı) araçlarının esas sınırlamalarını ele almaktadır (Mystakidis, 2022).

Metaverse kavramı yirmi yılı aşkın bir süreden sonra ortaya çıkmış ve genel olarak internetin somutlaşmış bir sürümü şeklinde ifade edilir. Günümüzde internetin başında bir imleç yardımıyla nasıl işlemlerimizi yapabiliyorsak, bireylerde "sanal gerçeklik" veya "artırılmış gerçeklik" teknolojileri sayesinde Metaverse'i keşfedebileceklerdir.

Ayrıyeten, "Metaverse" yapak zekâ, 5G ve Ötesi (B5G) ve blok zinciri teknolojisi aracılığıyla desteklenerek işler için kolay bir hale getirmek için tasarlanmıştır (Lim ve ark. 2022).

Metaverse fikrini 1999'da "Second Life" isimli oyun aracılığıyla hayata geçirmek için çabalayan "Philip Rosedale" için "sanal dünyalar distopyalar olmak zorunda değildi" ve "Second Life, henüz 2000'li yılların başında dijital kimlikler, sanal gayrimenkul, dijital ekonomiler ve çevrim içi çok oyunculu ekosistem fikri ile devrim yaratmıştı." Ekim 2021'de sosyal medya devi ve veri patronu olarak görülen "Mark Zuckerberg(Facebook CEO'su)" Facebook şirketinin adını "Meta" olarak tekrardan markalaştığını duyurması ise birçok kişi tarafından metaverse fikrinin tekrardan canlanmasına hız kazandırmıştı. "Zuckerberg" konuşmasında Mertaverse'ü "sosyal bağlantının bir sonraki bölümü" olarak ifade ederken, Metaverse'ün oluşumuna yardım edecek "Meta" içinse "3D olarak oynayacağımız ve bağlanacağımız bir yer" olarak ifade etmiştir (Türk ve ark., 2022).

“Metaverse”, 2020 senesinde teknoloji dünyası içerisinde çok ilgi gören bir deyim olarak ifade edilmektedir. Metaverse ilk olarak “Neal Stephenson” tarafından 1992 yılında yazılan “Snow Crash” adlı romanda yer almaktadır. Roblox (çevrimiçi oyun platformu)’un 2021 yılında halka açık hale getirilmesi ve akabinde “Nvidia” bir sonraki hedefin yönetim kurulu başkanı tarafından “Metaverse” olarak açıklanması ile birlikte “Facebook” şirketinin adını “Meta” olarak tekrardan markalaması ile birlikte 2021 senesinde daha fazla ilgi konusu olan bir kavramdır (Shapiro 2021). Belirtilen bu gelişmelerin yanı sıra “Gucci” ve “Coca-Cola” gibi markalar kripto paralarını (token) “Decentraland” gibi “Metaverse” alanlarında satış işlemlerine başlamışlardır (Caulfield 2021).

“Metaverse” tesir alanını genişleterek simüle edilmiş ekosistemler meydana getirmeye çalışmaktadır. “Metaverse” dijital ikizlerin ve milyonlarca insanın gerçek zamanlı olarak etkileşimde bulunacakları çok büyük bir sanal dünya olarak tanımlanmaktadır. İçinde yaşadığımız benzer dünyanın ötesinde tamamıyla dijital bir şekilde oluşturulmuş bir dünya olarak ifade edilmektedir. “Meta veriyi” bazıları bir sonraki web olarak görseler de fiilen bu dijital dünyanın etkileşim tarzımızı kökten değiştirebilecek niteliklere sahip olduğunu söyleyebiliriz (Kim, 2021).

“Metaverse” yalnızca sanal alan değil, fiziksel ve sanal dünyaların birleşimi şeklinde de ifade edebiliriz (Smart ve ark., 2007). “Metaverse”, son zamanlarda kavram olarak gelişmekte ve uygulama alanı açısından da yeniliğini korumaktadır. Bu kavram üzerinde henüz uzlaşma sağlanamayan bazı konularda mevcuttur. Bu kavram hakkında yapılan tanımlara bakıldığında farklı fikirlerin var olduğunu görmekteyiz. “Metaverse” ün tanımı hakkında ortak bir görüş şu şekildedir: İnternet teknolojileri alanında meydana gelen gelişimler ile birlikte reel dünyaların yansıması ve yapay dünyaların da kurgularının yapıldığı “sanal-fiziki” mekanlar olarak tanımlanmıştır. Dünyanın her yerinde gereken imkanlara sahip herkesin dahil olabileceği, yeni bir dijital dünyanın adı “Metaverse”dür. Metaverse, gerçek ve kurgu dünyalarda tarafların karşılıklı olarak tesir içinde bulunan ve “multimedya” araçlarından faydalanılan alanlardır. Uygulanan alanın gerçek, sanal merkezli veya uygulanan bilginin birey merkezli ve dış ortam olmasına göre ayna dünyası, artırılmış gerçeklik, yaşam günlüğü ve sanal dünya şeklinde ayrılmıştır (Park ve Kim., 2022).



Metaverse Türleri

- “Augmented Reality” Gerçek dünya içerisinde, akıllı telefon veya akıllı cihaz aracılığıyla ek bilgi oluşturacak biçimde bilgiyi yansıtırma yöntemi olarak,
- “Mirror Worlds” Sanal dünyai içerisinde gerçek dünya ile aynı bir alan oluşturarak bireylere yeni bilgi ve aktiviteler imkânı sunmakta,
- “Virtual Worlds” Kullanıcıların avatarlarını 3D grafiklere dayalı bir biçimde hareket imkânı sunan bir alan olarak,
- “Lifelogging” Gerçekte ortaya çıkan veri ve eylemlerin değiştirilmeden sanal dünyaya aktarımının sağlandığı sanal alan şeklinde ifade edilmektedir (Park ve ark. 2022).

METAVERSE TEMELLİ ARAÇLAR

Metaverse kavramı için aşağıdaki diyagrama bakıldığında birçok alan içerisinde geliştiği görülmektedir.

Metaverse Ecosystem Diagram (1/2)



Metaverse Ecosystem Diagram (2/2)



“Metaverse” teriminin ilk geliştiği alanlara baktığımız zaman genellikle “eğlence, oyun, markalaşma ve satış” temelli bir bakış açısıyla yapıldığı görülmektedir. Sanal dünyadan yarar sağlama isteği markaların kendilerini en iyi şekilde ifade etmeleri için belirleyici bir noktadır. Bilhassa markaların görünürlüklerini arttırmaları noktasında, hedef kitleyi genişletmek ve yeni gelir kapıları oluşturması için “metaverse” ekonomik bağlamda oldukça hızlı bir biçimde gelişim gösteren bir alan haline dönüşmektedir. Newzoo (2022) raporuna göre; “müzik, tv-film, spor, sanat, hızlı tüketim ürünleri sektörü, eğitim-öğrenim, otomotiv, turizm, perakende, modakozmetik, fabrika ve ofislerde” metaverse tabanlı teknolojilerin ilk kullanıldığı sektörler olduğu ifade edilmektedir. Aynı raporda (Newzoo, 2022) “toplu ulaşım, savunma, akıllı şehirler ve tıp” sektöründe yakın gelecekte metaverse tabanlı teknolojilerin kullanılmaya başlanacağı söylenmektedir.

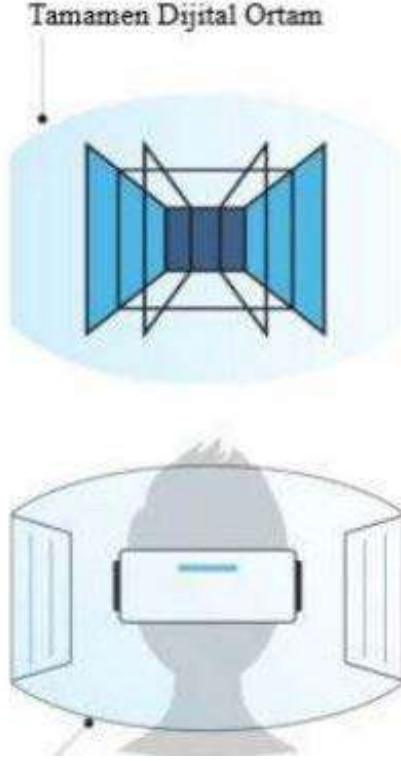
SANAL DÜNYA TEKNOLOJİSİNE KRONOLOJİK GEÇİŞ

Yıl	Edebiyat/Anlatı/Olay	Önemi
1954	Yüzüklerin Efendisi Yüzük Kardeşliği (Lord of the Rings The Fellowship of the Ring)	Tolkien'in 20. yüzyıl fantezi edebiyatının temel eseri, birçok oyun ve sanal dünya ortamı için bir ilham kaynağı olarak hizmet ediyor.
1974	Zindanlar ve Ejderhalar (Dungeons and Dragons)	Orijinal olarak Gary Gygax ve Dave Arneson tarafından tasarlanan masa üstü rol yapma oyunudur ve modern rol yapma oyunlarının başlangıcı olarak kabul edilir.
1979	Multi-User Dungeon (MUD)	Roy Trubshaw ve Richard Bartle tarafından oluşturulan öncelikle metin olarak tanımlanan çok oyunculu, gerçek zamanlı çevrimiçi oyundur.
1981	Gerçek İsimler (True Names)	Vernor Vinge'nin bilimkurgu romanı, siber uzayın tamamen ete kemiğe bürünmüş bir versiyonunu sunmaktadır. Neuromancer ve Snow Crash gibi sonraki klasikleri de etkilemiştir.
1984	Neuromancer (Matrix Avcısı)	William Gibson'ın ufuk açıcı siberpunk romanı, erken dönem siber uzay kavramını "Matrix" olarak popülerleştirmiştir.
1986	Habitat (1986)	Lucas Arts tarafından geliştirilen çok oyunculu bir çevrimiçi rol yapma oyunudur. 2D grafik gösterimleri kullanmıştır ve "avatar" terimini kullanan ilk ticari çok kullanıcı ortamıdır.
1990'lar	<ul style="list-style-type: none"> o Reality Built For Two, o CAVE (Cave Automatic Virtual Environment), o Artificial Reality 	Prototip sanal gerçeklik sistemleri ve sürükleyici ortamlar artmaya başlamıştır.
1992	Parazit (Snow Crash)	Metaverse terimi, Neal Stephenson'un bilim kurgu romanında, İnternet'in sanal gerçeklik tabanlı halefini tanımlamak için kullanıldı.
1994	Web Dünyası	On binlerce kişinin sohbet edebileceği, inşa edebileceği ve seyahat edebileceği ilk 2.5D (izometrik) dünyadır. Önceden oluşturulmuş ortamlardan gerçek zamanlı olarak katılımcılar tarafından katkıda bulunulan, değiştirilen ve oluşturulan ortamlara bir paradigma kayması başlatmıştır.
1995	World Inc.	Halka açık ilk 3B sanal kullanıcı ortamlarından biridir. Kullanıcıların 3B alanlarda sosyalleşmesini sağlayarak oyun tabanlı olmayan türüdür ve insan davranışının tüm kapsamını ifade etmek için alternatif bir yol olarak geliştirilmiştir.

1995	Activeworlds	Tamamen Snow Crash'e dayanarak, gerçek bir Metaverse yaratma projesini popüler hale getirmiştir. Sanal dünyanın ilk örneği Active World oyununun yayımlanmasıdır.
1996	Onlive! Traveler	Kullanıcıların 3D sanal dünyalarda seyahat edebildikleri bir VRML tarayıcısıdır.
2003	Second Life (İkinci hayat)	(1) dünya çapında canlı düzenleme, (2) harici olarak oluşturulan 3B nesnelere sanal ortama aktarma yeteneği ve (3) gelişmiş sanal ekonomi ile popüler açık uçlu ticari sanal ortam. Kurumsal ve eğitim kurumları için birincil sanal dünya.
2008	Kokua/Imprudence	Mevcut bir sanal dünya sunucusu (Second Life) için en eski alternatif açık kaynak görüntüleyicilerden biridir.
2009	Blue Mars	Blue Mars, Hawaii merkezli Avatar Reality tarafından geliştirilen bir 3D devasa çok oyunculu sanal dünya platformudur.
2010 ve sonrası	Metaverse'in Gelişmesi	Sanal dünya protokolleri, biçimleri ve dijital kimlik bilgileri aracılığıyla sunucular ve istemciler ile birlikte çalışabilirler.
2011	Minecraft	Minecraft oyununun piyasaya çıkması.
2016	Pokemon Go	Çizgi film Pokemon'un sanal ikizi Pokemon Go oyununun artırılmış gerçeklik destekli sürümünün piyasaya çıkması.
2017	VR Chat	VR Chat sosyal platformunun sanal gerçeklik sistemleriyle entegre olması
2020	Blockchain	Oyna-Kazan temelli, Blockchain entegrasyonu ile donatılmış oyunların yaratılması.
2021-günümüz	ARGE (Araştırma-Geliştirme) ve ÜRGE (Ürün-Geliştirme)	Dev şirketlerin sanal gerçeklik ile ilgili yatırımlarını artırması VR-Metaverse boyutunda ARGE ve ÜRGE çalışmalarına başlanması

Dionisio ve ark. (2013); Lee ve ark. (2021); Kalkan (2021).

SANAL GERÇEKLİK(VR)



Bilgisayar teknolojisi 1980'li yıllarda başlayıp, 1990'lı yıllardan sonra gelişmeye başlaması ile birlikte yaşantımızın her alanında yerini almıştır. Bu gelişmeler, bilgi kavramının önemini artmasına katkı sağlamış ve bilgi toplumunun doğuşuna imkân sağlamıştır. İnsanoğlu bilgilerin bilgisayarla işlenip sunulması noktasında birçok farklı arayışlarda bulunmuş ve birbirinden farklı kavramların oluşmasının önünü açmıştır. Bu kavramlardan birisi “sanal gerçeklik” olarak ifade edilmektedir. “Sanal gerçeklik” kavramını kısaca “gerçeğin yeniden inşa edilmesi” olarak ve bilgisayar ortamında oluşturulan 3 boyutlu resim ve animasyonların teknolojik araçlar yardımıyla gerçek bir ortamda bulunma hissini oluşturmanın yanında, insanların ortam içerisindeki bu objelerle etkileşim içerisinde olmalarını sağlayan teknoloji olarak ifade edilmektedir. Modern toplumlar içerisinde öğrenme ve öğretim açısından yeni yöntem ve teknikler bulunması üzerinde yoğun bilimler araştırmaları yürütülmektedir. Günümüz öğretim alanlarında bulunan sorunların çözümü noktasında karşı karşıya kalınan zorlukların üstesinden gelme noktasında geleneksel yaklaşım metotlarının eksik kaldığı düşünüldüğünde; bu sorunların üstesinden gelmek için etkin yaklaşım yöntemleri imkân sunan bilgi tek-

nolojilerinin sağladığı imkânlardan faydalanmak gereklidir. “Sanal gerçeklik” eğitim yöntemlerine bu teknolojiyle birlikte bambaşka bir bakış açısı kazandırmaktadır. Eğitim alanı içerisinde bulunan eski yöntem ve teknikler geçerliliklerini hızlı bir şekilde kaybettikleri belirtilmektedir. Bu alanda bulunan sorunları çözümü noktasında karşı karşıya kalınan zorlukların üstesinden gelmede en iyi yol bilgi teknolojilerinin bizleri sunduğu imkânlardan faydalanmak gereklidir. Bu yeni ve çağcıl teknolojiyle birlikte “sanal gerçeklik” eğitim yöntemlerine farklı bir bakış açısı kazandırmıştır (Çavaş, 2004). “Sanal gerçeklik” gerçek dünya ile ilgili bir hususun, bilgisayar aracılığıyla oluşturulmuş üç boyutlu bir simülasyon ile bireyin bu simülasyon ortamını vücuduna portatif bir biçimde bulundurulmuş özel aygıtlar ile duygusal bir şekilde algıladığı ve bu aygıtlar sayesinde yapay dünyayı etkili bir biçimde denetleme olanağı olan sistemler olarak tanımlayabiliriz. Sanal gerçeklik uygulamaları, kullanıcılarına bilgisayar tarafından oluşturulmuş yapay dünyada bulunma, yapay dünyada birçok deneyim yaşayabilme ve orayı yönlendirebilme noktasında olanaklar sağlamaktadır (Deryakulu, 1999).

ARTIRILMIŞ GERÇEKLIK(AR)

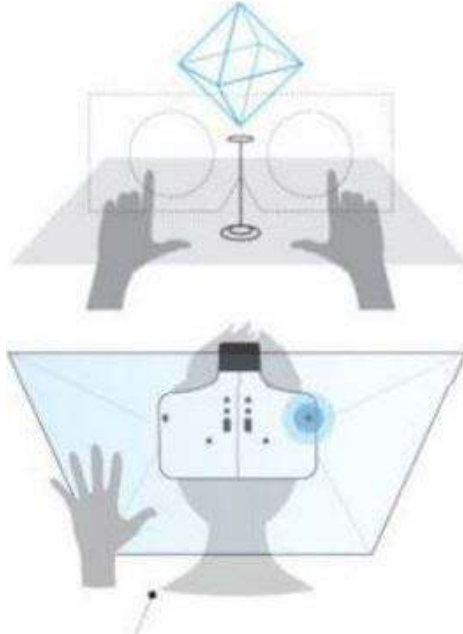
Gerçek Dünya ve Dijital Bilgi



Gerçek dünyanın bilgisayar aracılığıyla üretilen ses ve GPS konum bilgisi gibi verilerin birleşimlerini içeren çalışma alanına “artırılmış gerçeklik” denilmektedir (Zachary ve ark., 1997). “Artırılmış gerçeklik” normal şartlar içerisinde insanların duyuları ve bilişsel süreçleri aracılığıyla tespit edilemeyen bilgileri edinerek, gerçekliğin güçlendirilmesi ve desteklenmesini içermektedir (Azuma, 1999). “Artırılmış gerçeklik” teknolojisi, gerçek dünyayı daha iyi kavrama noktasında sezgisel bilgiler sunmaktadır. Sanal nesnelerin veya bilgi ipuçlarının gerçek dünyaya konumlandırılması ile kullanıcıların algılarının iyileştirilmesi bu teknoloji ile mümkün olmaktadır (Behringer ve ark., 2001). “Artırılmış gerçeklik” ve “sanal gerçeklik” kavramları zaman zaman birbirleriyle karıştırılması noktasında sorunlar yaşanabilmektedir. Sanal gerçeklikte amaç, gerçek dünyanın modelini içeren üç boyutlu sanal ortamlar meydana getirmektir. Artırılmış gerçeklikte ise amaç, gerçek-zamanlı bir şekilde gerçek dünyayı bilgisayar platformunda geliştirilmiş olan sanal veriler sayesinde zenginleştirilmesidir. Başka bir biçimde ifade edecek olursak, ilk kavram gerçeklik noktasında değişim oluşturmadan sanal dünyaya taşırken, ikinci kavram ise gerçekliği sanal bilgiler yardımıyla zenginleştirmeyi amaçlamaktadır.

KARMA GERÇEKLIK(MR)

Gerçek ve Sanalın İç İçe Geçmesi



“Artırılmış” ve “sanal gerçeklik” teknolojilerinden daha sonra ortaya çıkan ve artırılmış gerçeklik deneyimi şeklinde tanımlanan kavram “Karma gerçeklik” tir. Sanal nesnelerin gerçek ortamlar içerisinde gerçek nesnelere gibi konumlandırılması karma gerçekliğin artırılmış gerçeklikten farkını ortaya koymaktadır. Bu konumlanma gerçek nesne ve zamanla birlikte hizalanarak oluşturulmaktadır. Yani sanal nesnelere yalnızca gerçek dünya üzerine bindirilmeyerek onunla sürekli bir biçimde etkileşim içerisinde olmaktadır. “Karma gerçeklikte” sanal ve gerçek verilerin aynı ortam içerisinde konumlandırılmasıyla sanal verinin gerçekliğinin artırılması sağlanır ve var olan gerçek ortam sanal verinin kullanılabilmesi için ortamlara dönüştürülür (Park ve ark., 2012).

SONUÇ

Metaverse, mevcut gerçekliğin etkileşimi ve kalıcılığı üzerine kurulu, fiziksel dünyaya açılan bir sanal dünyanın oluşumunu sağlamaktır (Huynh ve ark., 2022). Şu anda Metaverse’te yapılabilecekler ve Metaverse’ün yapabilecekleri noktasında sınırlar belli değildir. İşletmeler Metaverse içerisinde konumlanarak devamlılıklarını sağlama noktasında çalışmalarına hız kazandırmalıdır. Bir kavram ve olgu olarak Metaverse, kitlelere henüz tam olarak ifade edilememiştir. Türkçeye başka bir evren, evrenin ötesinde, sanal evren gibi anlamlarla çevrilebilecek kavram dilimizde tam olarak karşılığını bulamadığından çalışma boyunca “metaverse” terimine yer verilmiştir.

Metaverse ile ilgili güncel araştırmalarda, bu teknolojik altyapının ekonomide, belirli sektörlerde ve pazarlarda nasıl çalıştığı veya çalışabileceği konusunda kaliteli rehberlik kaynaklarının olduğu görülmektedir. Aslında metaverse, internet tabanlı teknolojilerin ve 3G, 4G gibi bant genişliği sağlayan yeni nesil teknolojilerin devreye girmesiyle birlikte üzerinde yoğun bir şekilde durulan bir kavram oldu. Günümüz piyasasında metaverse, pazar haritası içerisinde nerelerde konumlandırıldığı ve nerelerde konumlanabileceğinden bahsedilmiştir. Metaverse’yi kavram ve içerik açısından ele alan bu çalışmanın literatüre katkı sağlayacağı düşünülmektedir. Bu konuda hakkında yeterince çalışma bulunmayışı çalışmanın önemini artırmaktadır.

KAYNAKÇA

- Azuma, R. T. (1999). The challenge of making augmented reality work outdoors. *Mixed reality: Merging real and virtual worlds*, 1, 379-390.
- Behringer, R., Mizell, D., & Klinker, G. (2001). International Workshop on Augmented Reality. *VR News*, 8(1).
- Bruun, A., & Stentoft, M. L. (2019). Lifelogging in the wild: Participant experiences of using lifelogging as a research tool. In *IFIP Conference on Human-Computer Interaction* (pp. 431-451). Springer, Cham.
- Caulfield, B. (2021). What is the Metaverse? The official NVIDIA Blog, August 10, <https://blogs.nvidia.com/blog/2021/08/10/what-is-the-metaverse/>, Erişim tarihi, 20.02.2022, (AKT: Bozkurt, Ö., & Gümüş, İ. H. (2022). Metaverse ve Metagirişimcilik: Kavramsal Bir Çerçeve. *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 17(1), 75-85).
- Çavaş, B., Huyugüzel, P. ve Can B. (2004) Eğitim de Sanal Gerçeklik Uygulamaları.
- Deryakulu, D. (1999) Çağdaő Eğitimde Yeni Teknolojiler. Eskişehir: Anadolu Üni. Açııköğretim Fakültesi Yayınları No: 1021.
- Dionisio, J. D. N., Burns III, W. G. ve Gilbert, R. (2013). 3D Virtual Worlds and the Metaverse: Current Status and Future Possibilities. *ACM Computing Surveys*, 45 (3), 1-38.
- Huynh-The, T., Pham, Q. V., Pham, X. Q., Nguyen, T. T., Han, Z., & Kim, D. S. (2022). Artificial intelligence for the Metaverse: A Survey.
- Kalkan, N. (2021). Metaverse Evreninde Sporun Bugünü ve Geleceğine Yönelik Bir Derleme. *Ulusal Spor Bilimleri Dergisi*, 5 (2), 163-174.
- Kim, J. (2021). Advertising in the Metaverse: Research agenda. *Journal of Interactive Advertising*, 21(3): 141-144.
- Kyle C. (2021). Facebook wants us to live in the metaverse.
- Lee, L. H., Braud, T., Zhou, P., Wang, L., Xu, D., Lin, Z., Kumar, A., Bermejo, C. & Hui, P. (2021). All One Needs to Know About Metaverse: A Complete Survey on Technological Singularity, Virtual Ecosystem, And Research Agenda. *Journal of Latex Class Files*, 14 (8), 1-66.
- Lim, W. Y. B., Xiong, Z., Niyato, D., Cao, X., Miao, C., Sun, S., & Yang, Q. (2022). Realizing the metaverse with edge intelligence: A Match Made in Heaven. *arXiv preprint arXiv:2201.01634*.
- Mystakidis, S. (2022). Metaverse. *Encyclopedia*, 2(1), 486-497.
- Newzoo Report. (2022). Newzoo: Introduction to the Metaverse Report, <https://newzoo.com/insights/articles/metaverse-ecosystem-infographic-2022> (18.01.2023, 11:07).

- Park, M.C., Lee, H.D., & Son, J.Y. (2012). 3D display simulator based on mixed reality.
- Park, S. M., & Kim, Y. G. (2022). A Metaverse: taxonomy, components, applications, and open challenges. *IEEE Access*.
- Park, S., & Kim, S. (2022). Identifying world types to deliver gameful experiences for sustainable learning in the metaverse. *Sustainability*, 14(3), 1361.
- Shapiro, E. (2021). Artificial intelligence will change world, Says Nvidia CEO. Time, April 18, <https://time.com/5955412/artificial-intelligence-nvidia-jensen-huang/> Erişim tarihi, 20.02.2022, (AKT: Bozkurt, Ö., & Gümüş, İ. H. (2022). Metaverse ve Metagirişimcilik: Kavramsal Bir Çerçeve. *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 17(1), 75-85).
- Smart, J., Cascio, J. and Paffendorf, J. (2007). Pathways to the 3D Web: A cross-industry public foresight project. *Metaverse Roadmap*. <https://www.metaverseroadmap.org/MetaverseRoadmapOverview.pdf>, Erişim tarihi, 20.02.2022, (AKT: Bozkurt, Ö., & Gümüş, İ. H. (2022). Metaverse ve Metagirişimcilik: Kavramsal Bir Çerçeve. *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 17(1), 75-85).
- Türk, G.D., Bayraktar, S., Akçay, E. (2022). Metaverse ve Benlik Sunumu, *The Turkish Online Journal of Design, Art and Communication*, S:12, C:2, 316-333.
- Wiederhold, B. K. (2022). Ready (or Not) player one: Initial musings on the metaverse. *Cyberpsychology, Behavior, and Social Networking*, 25(1), 1-2.
- William, B. (2018). III. Everything you know about the metaverse is wrong?
- Zachary, W., Ryder, J., Hicinbothom, J., & Bracken, K. (1997). The Use of Executable Cognitive Models in Simulation-based Intelligent Embedded Training. *Proceedings of Human Factors Society 41st Annual Meeting*. (pp. 1118-1122). Santa Monica, CA: Human Factors Society.

Enflasyondaki İstikrarsızlığın CO2 Emisyonuna Etkileri: Türkiye Örneği

Ayşe Arı¹

Özet

Çevre kirliliği ve enflasyon, gelişmekte olan ülkeler için en önemli sorunlar arasındadır. Son yıllarda enflasyondaki istikrarsızlık ile çevre kirliliğinin ilişkili olduğu ileri sürülmektedir. Bu çalışmanın amacı enflasyondaki istikrarsızlığın CO2 emisyonu üzerindeki etkisini Türkiye ekonomisi için araştırmaktır. Bu kapsamda 1974-2015 dönemi, Bayern-Hanck (2013) eşbütünleşme testi ile FMOLS ve CCR tahmincileri kullanılarak analiz edilmiştir. Elde edilen sonuçlara göre, enflasyondaki istikrarsızlık CO2 emisyonunu pozitif etkilemektedir. Çalışmada ayrıca enerji tüketimi, ticari açıklık ve ekonomik büyümenin CO2 emisyonunu artırdığı görülmüştür. Finansal sektördeki gelişme ise, CO2 emisyonu ile negatif ilişkilidir. Sonuç olarak istikrarlı bir enflasyonun ve güçlü bir finansal sistemin CO2 emisyonunun azalmasına katkı sağlayacağını söyleyebiliriz. Bu sebeple otoriteler enflasyonda istikrarı sağlamak için uygulayacakları politikalar ile, çevre kirliliğinin de azalmasına katkı sunarak her iki açıdan kazanım elde edebilecektir.

GİRİŞ

Küresel ısınma ve çevresel sorunlar tüm dünyada önde gelen konular arasında yer almaktadır. Dünya Sağlık Örgütüne göre çevre kirliliği nedeniyle dünya genelinde her yıl yaklaşık 7 milyon insan ölmektedir. Küresel ısınma sonucunda yaşanan iklim değişikliği, su, hava ve toprak kirliliği, ormansızlaşma vb. çevresel sorunlar refah kaybına yol açmakta ve yaşam kalitesini düşürmektedir (Hatmanu vd., 2022: 2582). İklim değişiklikleri tarımsal verimliliği de azaltmaktadır (Shemelis, 2017:3). Ülkeler küresel ısınmanın yıllık ortalama 0,04 °C'lik artışına müdahale etmediğinde dünya genelinde reel kişi başı GSYH'nın 2100 yılına kadar yaklaşık % 7 azalması beklenmektedir. Paris Antlaşmasına uyararak sıcaklık artışı yıllık 0,01 °C ile sınırlandırılmak istendiğinde ise kişi başı reel GSYH'nın yüzde 1 oranında azalacağı tahmin edilmektedir (Wolde-Rufael ve Mulat-Weldemeskel, 2022:1-2). Kısaca ekonomi ve çevre birbiriyle ilişkili olup ekonomik kalkınmanın sürdürülebilir ol-

1 Mersin Üniversitesi, ayseari@mersin.edu.tr, Orcid: 0000-0002-8485-5932

ması için çevrenin dikkate alınması gerekir (Hatmanu vd., 2022:2582). Bu nedenle çevre kalitesini etkileyen faktörlerin belirlenmesi otoritelerin ve araştırmacıların yoğun ilgisini çekmektedir. Yapılan çalışmalarda enerji tüketimi, sanayileşme, yatırımlar, şehirleşme ve finansal gelişme gibi faktörlerin çevre kirliliği ile ilişkili olduğu belirtilmektedir. Son yıllarda ise makroekonomik istikrarsızlığın da çevre üzerinde etkili olduğu ileri sürülmektedir. Makroekonomik istikrarsızlığın çevre üzerindeki etkisi, ekonomik faaliyetler üzerinde belirleyici olmasıyla ilişkilendirilmektedir (Ahmad vd., 2020:2). Literatürde makroekonomik istikrarsızlık genellikle enflasyondaki istikrarsızlık ile temsil edilmektedir. Bu sebeple istikrarsız bir enflasyonun çevre kirliliği üzerinde etkili faktörlerden birisi olduğu savunulmaktadır (Khan, 2019: 14651).

Enflasyondaki istikrarsızlığın çevre kirliliği üzerindeki etkisi ekonomik büyüme vasıtasıyla gerçekleşmektedir. Artan istikrarsızlık, yatırımlar, doğrudan yabancı yatırımlar ve finansal gelişme gibi ekonomik büyümenin belirleyicilerini olumsuz etkileyecektir. Örneğin istikrarsız ekonomik koşullar, yatırımların riskini artıracak ve geleceğin öngörülememesi sebebiyle firmaların yatırım kararlarını ertelenmesine yol açacaktır. Bir başka deyişle, yatırım harcamaları, belirsizliğe karşı oldukça duyarlıdır (Pindyck ve Solimano, 1993:1). Özel sektör ve kamu sektörünün, fosil yakıt kullanımından yenilenebilir enerji projelerine geçiş projeleri de enflasyondaki istikrarsızlık nedeniyle ertelenecek ve sektöre yeni firmaların girmesi engellenecektir. Böylece yenilenebilir enerji sektörü arzında düşüş yaşanacaktır (Ullah vd.,2020:31894; Khan, 2019:14651-52). İlâveten, enflasyondaki belirsizlikler nedeniyle ülke doğrudan yabancı yatırımlar (DYY) açısından cazip ülke konumunu kaybedecektir. DYY'lerin ülkeye çevre dostu yeni teknolojileri ve yeni yönetim anlayışını transfer ederek çevre kalitesini artırabildiği bilinmektedir (Nasreen vd., 2017:1106). Enflasyondaki değişkenlik, finansal sektör aracılığıyla da çevre kalitesini olumsuz etkileyebilmektedir. Makroekonomik istikrarsızlıkla birlikte firmaların piyasa değeri ve verimliliği düşecektir. Finansal açıdan zayıflayan firmalar, çevreyi daha az önemseyecek ve karlılıklarını artırma pahasına çevreyi kirletebilecektir (Shahbaz, 2013:538; Alola vd., 2019:5; Ahmad vd., 2020:3). Makroekonomik istikrar sağlandığında ise finansal sektör de gelişecektir. Finansal sektörün gelişmesi, firmalara temiz teknoloji yatırımları için ucuz kredi sağlayacaktır. Ayrıca, güçlü bir finansal sistem yenilenemeyen enerji kaynaklarının kullanımını sınırlayabilir. Makroekonomik istikrarı yakalayan ülkelerde ekonomik büyüme ve refahın artması çevreye olan duyarlılığı da artıracaktır (Khan, 2019:14657; Ullah vd.,2020:31893). Ancak güçlü bir finansal sistemin likiditeye erişimi kolaylaştırarak yenilenemeyen enerji sektöründeki yatırımları finanse etmesi çevresel kirliliği yükseltebilecektir (Tamazian vd., 2009:248). Uzun dönemde firmalar daha düşük

maliyetle finansman elde edebileceğinden üretim düzeylerini artıracak ve bu durum da CO2 emisyonu üzerinde olumsuz etki yaratacaktır (Shahbaz, 2013:537). Güçlü bir finansal yapı, tüketicilerin otomobil ve dayanıklı ev aletleri gibi CO2 artırıcı özelliğe sahip harcamalarını da tetikleyecektir. (Ahmad vd., 2020:3). Gago-de-Santos (2017) ise, gelişmekte olan ülkelerde makroekonomik istikrarsızlık ve artan nüfusun, doğal kaynak kullanımı üzerinde baskı uygulayarak çevresel kirliliğe yol açacağına değinmiştir. Nüfus artışı, mal ve hizmetlere olan talebi artıracaktır. İstikrarsızlık ise üretimin ve arzın daralmasına yol açacaktır. Arzın talebi karşılayamaması neticesinde gelişmekte olan ülkelerde büyük ölçüde fosil yakıt şeklinde olan doğal kaynak kullanımının artması yönünde baskı gözlenecektir.

Enflasyondaki belirsizlik CO2 emisyonunun düşmesine de katkı sağlayabilmektedir. İstikrarsız koşullar nedeniyle bireylerin satın alma gücü ve tüketim harcamalarında azalmalar beklenecektir. Bu ise ekonomik daralma ile sonuçlanacaktır. Kısaca istikrarsız dönemlerde ekonomik faaliyetler yavaşlayacağından çevre kirliliğinde de azalma gerçekleşecektir (Ahmad vd., 2020:2). İstikrarsızlığın arz yoluyla çevreye etkisi ise verimlilik vasıtasıyla gerçekleşmektedir. Belirsizlik ortamında artan girdi maliyetleri neticesinde firmaların verimliliklerinde bir düşüş kaydedilecek ve üretimleri azalacaktır. Ayrıca firmalar artan üretim maliyetlerini ürün fiyatlarına yansıtacak ve böylece bireylerin tüketim harcamalarında bir azalma söz konusu olacaktır (Setyadharma vd., 2021:2-3).

Birçok gelişmekte olan ülkede yüksek ve değişken enflasyon görülmektedir. Bütçe açıklarının yüksek seyretmesi, enflasyonun nedenlerinden biri olarak gösterilmektedir. Ayrıca merkez bankasının tam olarak bağımsız olmaması ya da vergi toplamada sıkıntılarla karşılaşılması da nedenler arasındadır. Gelişmekte olan ülkelerde yaşanan bu sorunlar çevre dostu enerji yatırımlarını kısıtlamaktadır (Setyadharma vd., 2021:2-3). Bu çalışmanın amacı da enflasyondaki istikrarsızlık ve çevre kirliliği arasındaki ilişkiyi geliştirmekte olan ülkelere Türkiye için sorgulamaktır. Türkiye’de enflasyon genel olarak 1970’li yıllarla birlikte önemli bir sorun olmaya başlamış ve uzun yıllar yüksek düzeylerde kalmıştır. 2000’li yıllarla birlikte enflasyon hedeflemesine geçmesiyle bir süre enflasyon tek hanelere inip istikrarlı bir seyir izlese de tekrar yükselmiştir ve beklentilerden sapmıştır. Bu dönemde yüksek ve oynaklığın arttığı enflasyon sürecine yeniden girilmiştir (Kara ve Sarıkaya, 2021:1-3). Türkiye’de enflasyondaki belirsizliğin artması başta ekonomik büyüme olmak üzere makroekonomik değişkenlerde de istikrarsızlığa yol açmış ve bu uzun yıllar devam etmiştir. Ekonomik büyümenin birbirini izleyen dönemlerde değişken performans göstermesi ise yatırım ve tüketim ka-

rarlarını etkileyerek makroekonomik istikrarsızlığı daha da derinleştirecektir. Birbirini besleyen bu olumsuzluklar refah kaybına yol açmaktadır. Bu durum ise refah düzeyini artırmak isteyen Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerin hedeflerine ulaşmasına engel olmaktadır (Tarı ve Kumcu, 2005:160).

Ekonomik büyümenin hızlandırılması için yoğun çaba sarfeden Türkiye’de artan çevre kirliliği ve iklim değişikliklerinin önüne geçilmesi de öncelikli konular arasında yer almaktadır. Çünkü Türkiye’de kişi başı sera gazı emisyonu 1990 yılında 4 ton iken bu oran 2005 yılında 4.9 ton, 2020 yılında 6.3 ton CO2 eşdeğerine ulaşmıştır. Toplam sera gazı emisyonu ise 2020 yılında bir önceki yıla göre %3,1 artarak 523,9 milyon ton (Mt) CO2 eşdeğeri olarak gerçekleşmiştir (TÜİK, 2022). Bu sebeple CO2 emisyonunun azaltılmasında enflasyondaki istikrarın rolünün belirlenmesi önem taşıyacaktır. İstikrarlı bir enflasyon hedefine ulaşılmasının, çevre kirliliğini de azalttığıının belirlenmesi, otoriteler açısından motive edici bir unsur olacaktır. Ayrıca enflasyondaki istikrarsızlık ve çevre konusunu ele alan çok az sayıda çalışma bulunması da, ulaşılan sonuçların literatüre katkı sağlaması açısından çalışmanın önemini artırmaktadır.

Çalışmanın izleyen bölümlerinde ilk olarak konu ile ilgili literatür taramasına yer verilecektir. İkinci olarak çalışmada kullanılan veri ve yöntemden bahsedilecektir. Üçüncü olarak elde edilen ampirik sonuçlar açıklanacaktır. Çalışmada son olarak sonuç kısmına değinilecektir.

I. LİTERATÜR TARAMASI

Enflasyondaki istikrarsızlığın çevreye olan etkisi, ekonomik büyüme kanalıyla gerçekleşmektedir. Bu sebeple literatürde enflasyondaki istikrarsızlık-ekonomik büyüme ve ekonomik büyüme-çevre konusuna odaklanan çalışmalar enflasyondaki belirsizliğin çevreye olan etkisi konusunda bilgi sunacaktır.

Makroekonomik belirsizlik ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi ele alan çalışmalarda genellikle artan belirsizlik dolayısıyla yatırımların ve ekonomik büyümenin yavaşlayacağı savunulmaktadır (Ahmad vd., 2020:2). Örneğin Pindyck ve Solimano (1993:1) belirsizliğin yatırımlar üzerindeki etkisini sanayileşmiş ülkeler ile gelişmekte olan ülkeler için araştırmıştır. Çalışmada yatırım harcamaları geri döndürülemeyeceğinden belirsizlik ortamında firmaların yatırımlarını erteleyeceği teorisyle uyumlu olarak yatırımda azalma tespit edilmiş ve bu azalmanın gelişmekte olan ülkelerde gelişmiş ülkelere kıyasla daha fazla olduğu belirlenmiştir. Fountas ve Karanasos (2007) ise G7 ülkelerini ele aldığı çalışmasında 1957–2000 dönemini aylık verilerle analiz etmiştir. Elde edilen bulgulara göre, enflasyondaki dalgalan-

malara karşı Kanada ve Japonya’da ekonomik büyüme artarken, Fransa ve İtalya’da ekonomik büyümede önemli bir değişiklik gözlenmemiştir. Amerika, İngiltere ve Almanya’da ise ekonomik daralma tespit edilmiştir.

Ekonomik büyüme ve çevre arasındaki ilişkiyi analiz eden ise çok sayıda çalışma bulunmaktadır. Bu çalışmalarda ekonomik büyüme ve çevre kirliliğinin uzun dönemde ilişki olduğu ve bu ilişkinin ters-U şeklinde olabileceği ifade edilmiştir. Ekonomik büyüme ve çevre kirliliği arasında ters-U şeklindeki ilişki, Çevresel Kuznet Eğrisi (EKC) hipotezi olarak bilinmektedir. EKC hipotezine göre, ekonomik büyümenin ilk aşamalarında yoğun enerji kullanımını ve sanayinin gelişmesiyle çevre kirliliği artmaktadır. Fakat ekonomik gelişmenin belli bir seviyeye ulaşması ile, çevre dostu teknolojilerin kullanımı yaygınlaşmakta ve çevreye duyarlılık artmaktadır. Böylece çevre kirliliği azalmaktadır. Literatürde EKC hipotezini test eden çeşitli çalışmalardan örneğin Ozatac vd. (2017), Keho (2017), Rana ve Sharma (2019), Samour vd. (2019) ve Abumunshar vd.,(2020) EKC hipotezinin geçerli olduğu yönünde bulguya ulaşırken, Ozturk ve Acaravci (2010) ve Dar ve Asif (2017) EKC hipotezini reddeden sonuçlara ulaşmıştır. Farklı sonuçlara ulaşılması ülkelerin kendine özgü ekonomik, sosyal ve politik özelliklere sahip olmasıyla açıklanmıştır(Khan, 2019:14651).

İstikrarsız bir enflasyonun çevre kirliliğine etkisini doğrudan analiz eden çalışmalar ise sınırlıdır. Ayrıca söz konusu çalışmalardan elde edilen sonuçlarda bir uzlaşıya varılamamıştır. Örneğin Shahbaz (2013), enflasyondaki istikrarın CO₂'ye etkisini Pakistan ekonomisi için araştırmıştır. Yazar, 1971–2009 dönemini ARDL ve hata düzeltme modeli (error correction method, ECM) ile analiz etmiştir. Analiz sonucunda istikrarsızlığın çevre kirliliğine yol açtığı belirlenmiştir. Benzer şekilde makroekonomik istikrarsızlığın CO₂ emisyonunu artırdığı bulgusuna ulaşan Nasreen vd.(2017), Güney Asya ekonomilerini (Nepal, Sri Lanka, Hindistan, Pakistan ve Bangladeş) 1980–2012 dönemi için ele almıştır. Yazar çalışmasında ARDL yöntemini kullanmıştır. Khan (2019) ise makroekonomik istikrarsızlığın CO₂ emisyonu üzerindeki etkisini yüksek ve değişken enflasyon oranına sahip olan Pakistan ekonomisi için sorgulamıştır. Çalışmada ARDL modeli kullanılmış ve 1971-2016 yılları arasında enflasyondaki istikrarsızlığın CO₂ emisyonunu artırdığı belirtilmiştir. Khan (2019), çalışmasında artan istikrarsızlığın fosil bazlı enerjiden yenilenebilir enerji tüketimine geçişi engelleyeceğine işaret etmiştir. CO₂ üzerinde kamu harcaması, DYY, finansal gelişme vb. faktörlerin etkili olduğuna ve söz konusu faktörlerin de enflasyondan etkilenmesine odaklanan Alola vd. (2019) ise Akdeniz’e kıyısı olan ülkeleri 1995-2014 zaman aralığı için incelemiştir. Alola vd.(2019), çalışmasında, enflasyonist

dönemlerde CO2 emisyonunun azaldığı ancak etkinin küçük olduğu bulgusuna ulaşmıştır. Enflasyondaki oynaklığın çevreye etkisini araştıran bir başka çalışma Ahmad vd.(2020) tarafından yapılmıştır. Yazar, 40 Asya ekonomisini kapsayan çalışmasında Westerlund eşbütünleşme testi ve Fully Modified Ordinary Least Square (FMOLS) yöntemini kullanmıştır. 1990–2018 zaman aralığını inceleyen uzun dönem analizlerinden elde edilen sonuçlara göre, enflasyondaki istikrarsızlık çevre kirliliğini azaltmaktadır. Yazar elde edilen sonuçları, istikrarsızlığın yatırım ve tüketim kararlarını ertelemesi neticesinde ekonomik aktivitenin azalmasıyla açıklamıştır. Ullah vd.(2020) ise Pakistan örneğine yoğunlaşmıştır. 1975–2018 yıllarını Asimetrik ARDL modeli ile inceleyen Ullah vd.(2020), enflasyondaki negatif şokların CO2 emisyonu üzerinde pozitif yönde etkisi olurken pozitif şokların etkisinin anlamlı olmadığını belirlemiştir. Enflasyonun ekonomik ve sosyal problemlere yol açtığını ancak literatürde enflasyonun çevre üzerindeki etkisinin ihmal edildiğine dikkat çeken Setyadharma vd.(2021) ise, Endonezya'yı incelemiştir. Yazar, Endonezya'da enflasyonun CO2'ye etkisini hata düzeltme modeli yardımıyla 1981 - 2017 dönemi için analiz etmiştir. Kısa ve uzun dönem bulguları, yüksek enflasyonun hava kirliliğini düşürdüğü yönündedir.

II. MODEL VE VERİ

Bu çalışmada enflasyondaki istikrarsızlığın CO2 emisyonuna etkisi Türkiye ekonomisi için araştırılmıştır. Modelde CO2 emisyonunu etkileyen değişkenlerden enerji tüketimi, ekonomik büyüme, ticari dışa açıklık, finansal gelişme ve şehirleşme oranına yer verilmiştir. 1974-2015 dönemini kapsayan veri setinde ekonomik büyümeyi(GDP) yansıtmak üzere reel kişi başı GSYH verisine, enerji tüketimini(ENER) temsilen ise fosil yakıt tüketiminin toplam enerji içerisindeki payına yer verilmiştir. Modelde kullanılan dışa açıklık değişkeni(ACIK); ihracat ve ithalatın GSYİH'ya oranını gösterirken şehirleşme oranı(SEHIR), şehir nüfus artış oranını ifade etmektedir. Enflasyondaki belirsizlik (ENF) içinse, Khan (2019), Ullah vd. (2020) ve Ahmad vd. (2020)'nin çalışmaları örnek alınarak enflasyonun standart sapması hesaplanmıştır. Değişkenlere ilişkin veriler Dünya Bankası veri tabanından temin edilmiştir. Çalışmada değişkenler, logaritmik dönüşümleri sağlandıktan sonra aşağıdaki gibi modellenmiştir;

$$CO2_t = \beta_1 GDP_t + \beta_2 ENER_t + \beta_3 ACIK_t + \beta_4 SEHIR_t + \beta_5 ENF_t + \beta_6 FINANS_t + \beta_7 + \mu_t \quad (1)$$

Modelde yer alan $\beta_1, \beta_2, \beta_3, \beta_4, \beta_5$ ve β_6 parametreleri modeldeki açıklayıcı değişkenlerin (GDP, ENER, ACIK, SEHIR, ENF ve FİNANS) uzun dönem katsayılarını göstermektedir. β_7 ve μ_t ise sırasıyla sabit terim ile hata terimini ifade etmektedir.

III. BULGULAR

Çalışmada enflasyondaki istikrarsızlığın çevre üzerindeki olası etkisini belirlemek için ilk olarak değişkenlerin durağanlığı analiz edilmiştir. Bu kapsamda Augmented Dickey-Fuller (ADF,1979) ve Phillips-Perron (PP,1988) birim kök testlerine yer verilmiştir. ADF ve PP birim kök testlerinden elde edilen ve Tablo 1'de özetlenen bulgulara göre modelde yer alan CO2, GDP, AÇIK, ENER, ENF, SEHIR ve FİNANS değişkenleri düzeyde birim kök içermektedir. Ancak söz konusu değişkenlerin birinci farklarının durağan oldukları belirlenmiştir. Kısaca modelde yer verilen değişkenlerin hepsinin I(1) olması uzun dönem eşbütünlüşme analizi için Bayer-Hanck(2013) eşbütünlüşme yöntemini kullanmamıza imkan tanımaktadır.

Tablo 1. Birim Kök Testi Sonuçları

Değişkenler	ADF		PP	
	Sabit	Sabit ve trendli	Sabit	Sabit ve trendli
C02	-1,135149 (0,6927)	-2,658391 (0,2583)	-1,501115 (0,5231)	-2,658391 (0,2583)
d(CO2)	-6,482193 (0,0000)	-6,480521 (0,0000)	-7,038176 (0,0000)	-7,233460 (0,0000)
GDP	0,671042 (0,9900)	-1,899448 (0,6367)	0,743745 (0,9917)	-1,999804 (0,5841)
d(GDP)	-6,048284 (0,0000)	-6,200930 (0,0000)	-6,046532 (0,0000)	-6,316032 (0,0000)
ACIK	-1,422949 (0,5618)	-2,422164 (0,3632)	-1,438302 (0,5542)	-2,151060 (0,5031)

Değişkenler	ADF		PP	
	Sabit	Sabit ve trendli	Sabit	Sabit ve trendli
d(ACIK)	-4,606195 (0,0006)	-4,637472 (0,0033)	-5,481793 (0,0000)	-6,026845 (0,0001)
ENER	-1,206033 (0,6628)	-1,223398 (0,8922)	-1,206374 (0,6627)	-1,230890 (0,8905)
d(ENER)	-5,959599 (0,0000)	-6,020821 (0,0001)	-5,959592 (0,0000)	-6,020821 (0,0001)
SEHIR	-1,530589 (0,5081)	-2,317828 (0,4151)	-1,309363 (0,6162)	-1,866729 (0,6534)
d(SEHIR)	-4,232406 (0,0018)	-7,503928 (0,0000)	-4,232406 (0,0018)	-4,177567 (0,0107)
ENF	-1,749088 (0,3996)	-1,787496 (0,6920)	-0,685396 (0,8392)	-0,495132 (0,9798)
d(ENF)	-3,467563 (0,0142)	-3,957009 (0,0185)	-3,504859 (0,0129)	-3,890368 (0,0217)
FİNANS	0,521275 (0,9855)	-0,779330 (0,9593)	0,327797 (0,9770)	-0,787214 (0,9586)
d(FİNANS)	-4,656996 (0,0005)	-5,056925 (0,0010)	-4,600510 (0,0006)	-5,542210 (0,0003)

Bayer-Hanck (2013) eşbütünleşme yöntemi Johansen (1991), Banerjee vd. (1998), Boswijk (1994) ile Engle ve Granger(1987) eşbütünleşme testlerinin çoklu test tekniklerini ortadan kaldırarak daha etkin bir tahmin sağlar. Bayer-Hanck eşbütünleşme testinde Fisher formülü kullanılarak testin gücünün artırılması amaçlanmıştır. Fisher eşitliği aşağıdaki gibidir (Rjoub vd., 2021:10);

$$EG - JOH = -2[\ln(P_{EG}) + (P_{JOH})] \quad (2)$$

$$EG - JOH - BO - BDM = -2[\ln(P_{EG}) + (P_{JOH}) + (P_{BO}) + (P_{BDM})] \quad (3)$$

Burada P_{BDM} , P_{BO} , P_{JOH} ve P_{EG} sırasıyla Banerjee vd.(1998), Boswijk (1994), Engle ve Granger (1987) ve Johansen(1991) eşbütünleşme testlerinin olasılık değerlerini ifade etmektedir.

Tablo 2. Uyun Gecikme Uzunluğu Sonuçları

Lag	LogL	LR	FPE	AIC	SC	HQ
0	382,4985	NA	1,02e-17	-19,25633	-18,95775	-19,14920
1	621,2501	379,5538	6,33e-22	-28,98719	-26,59848*	-28,13014*
2	683,7628	76,93871*	4,07e-22*	-29,68015*	-25,20133	-28,07318
3	731,3923	41,52312	9,28e-22	-29,60986	-23,04093	-27,25298

Bayer-Hanck(2013) eşbütünleşme testi için uygun gecikme uzunluğu VAR modele göre 2 olarak tespit edilmiştir. Bayer-Hanck (2013) eşbütünleşme testi sonuçları ise Tablo 3'te yer almaktadır. Buradaki Fisher tipi test istatistiklerinden $EG - JOH$ ve $EG - JOH - BO - BDM$ 'ye ilişkin değerler sırasıyla 16,341258 ve 76,477821 olup % 1 anlamlılık düzeyinde kritik değerlerden (15,348 ve 29,544) büyüktür. Bu nedenle modeldeki değişkenler arasında eşbütünleşmenin olmadığını ifade eden temel hipotez reddedilmektedir. Bir başka deyişle modelde yer alan açıklayıcı değişkenler ile CO2 emisyonu arasında uzun dönem ilişkisinin olduğunu destekleyen kanıtlara ulaşılmıştır.

Tablo 3. Bayer- Hanck (2013) Eşbütünleşme Testi Sonuçları

Testler	Fisher statistiği	Kritik değerler
EG-J	16,341258	15,348
EG-J-Ba-Bo	76,477821	29,544

Açıklayıcı değişkenlerin CO2 üzerindeki uzun dönem etkisinin derecesini belirlemek amacıyla FMOLS ve CCR tahmincilerine başvurulmuştur. FMOLS ve CCR tahmincilerinden elde edilen bulgular Tablo 4'te sunulmuştur. Buradaki sonuçlara göre, enerji tüketimi, ekonomik büyüme, enflasyondaki istikrarsızlık ve dışa açıklık, CO2 emisyonunu pozitif olarak etkilemektedir. Finansal gelişmişliği temsil eden özel sektöre verilen kredilerin ise CO2 emisyonu ile negatif ilişkili olduğu belirlenmiştir. Modeldeki de-

ğişkenlerden CO2 emisyonu üzerinde en büyük etkiye enerji tüketimi sahiptir. Elde edilen bulgularına göre, enerji tüketimindeki % 1'lik artış, CO2 emisyonunu yaklaşık % 1.6 oranında artırmaktadır. Teoride beklenildiği üzere fosil yakıt kullanımının artması çevre kirliliğini artıran en önemli faktörlerden birisidir. Enerji tüketiminin çevre kirliliğini artırdığına yönelik bu kanıtlar, Türkiye'yi ele alan çalışmalardan Katircioglu ve Taspınar (2017), Dogan ve Ozturk (2017), Çetin vd., (2018), Samour vd. (2019) ve Abumunshar vd.(2020)'nin çalışmalarıyla örtüşmektedir. Enflasyondaki istikrarsızlığın % 1 artması ise CO2 emisyonunu % 0.02 oranında yükseltmektedir. Bu sonuçlara göre teoride belirtildiği gibi enflasyondaki belirsizliğin, DYY girişlerini azaltarak ülkeye çevre dostu teknolojinin transferini engellediğini söyleyebiliriz. İlâveten enflasyondaki belirsizlik sonrasında özel sektör ve kamu kesiminin yenilenebilir enerjiye yönelik yatırımlarının gerçekleşmemesinden bahsedilebilir. Makroekonomik istikrarsızlığın CO2 emisyonunu artıracığını tespit eden bulgular literatürdeki Shahbaz (2013), Nasreen vd.(2017) ve Khan (2019)'nın çalışmalarıyla aynı doğrultudadır. Ticari dışı açıklık değişkeninin pozitif olan katsayısı, gelişmekte olan ülkelerin genellikle kirlilik yoğun ürün ihraç ettiğine dair teoriyi destekler nitelikte olup (Sharma, 2011:378) Türkiye örneğini inceleyen Ertugrul vd. (2016), Ozatac vd. (2017), Çetin vd. (2018) ve Pata (2019)'nın bulgularıyla aynı doğrultudadır. Gelişmiş bir finansal sektörün ise, çevre dostu modern teknolojilere yatırım yapmak isteyen firmaların krediye erişimini kolaylaştırarak CO2 emisyonunu azalttığı görülmektedir (Tamazian vd., 2009:247; Shahbaz vd., 2013: 1454). Ayrıca, finansal gelişmenin bireylerin yüksek bütçe gerektiren otomobil, beyaz eşya gibi tüketim harcamalarına yönelik kredi talebini karşılayarak CO2 emisyonunda artışa yol açacağına dair literatürdeki görüşün (Ozturk ve Acaravci,2013:262) Türkiye için baskın olmadığını söyleyebiliriz. Kredilerdeki artışın yatırım ve sanayi üretimini teşvik ederek çevre kirliliğini artıracığı hipotezi de Türkiye için güçlü değildir (Tamazian vd.,2009:247). Finansal gelişmenin çevresel kaliteyi artırdığına yönelik sonuçlar Pala ve Barut (2021) ile Koçak(2017)'in çalışmalarıyla uyumludur. Modelde yer alan bir başka kontrol değişkeni ise şehirleşmedir. Ülkedeki şehirleşme oranı arttıkça CO2 emisyonunun artması beklenir. Şehirleşme ve CO2 arasındaki pozitif ilişki, insanların daha iyi iş, eğitim vs. için şehre göç ederek şehirdeki ekonomik aktivite düzeyini ve kaynak kullanımını artırmasıyla açıklanmaktadır (Sharma, 2011:378). Fakat analiz sonucunda Türkiye örneği için şehirleşmenin istatistiksel olarak anlamlı olmadığı tespit edilmiştir. Bu durumda Türkiye'de şehirleşmenin CO2'yi belirleyen önemli faktörler arasında yer almadığı sonucuna varabiliriz.

Tablo 4. Uzun Dönem Katsayı Tahmin Sonuçları

Değişkenler	FMOLS		CCR	
	Katsayı	Prob.	Katsayı	Prob.
ENF	0,027165	0,0268	0,026633	0,0280
ENER	1,617629	0,0002	1,515333	0,0075
GDP	1,188069	0,0000	1,203208	0,0000
ACIK	0,159683	0,0000	0,166758	0,0001
FİNANS	-0,069512	0,0598	-0,071219	0,0615
SEHİR	0,018523	0,6581	0,013376	0,7780
	R ² = 0,992860		R ² = 0,992808	
	Ad. R ² = 0,991600		Ad. R ² = 0,991539	

Özetle şehirleşme hariç modelde yer alan değişkenlerin, CO2 emisyonu üzerindeki etkisinin istatistiksel olarak anlamlı olduğu görülmektedir. Bu sebeple, enerji tüketimi, ekonomik büyüme, ticari açıklık ve enflasyondaki istikrarsızlıkta yaşanacak artış / azalışların Türkiye'deki CO2 emisyonunda artış/azalış yaratması beklenebilecektir. Güçlü bir finansal sistem ise CO2 emisyonu üzerinde ters yönde bir değişim yaratacaktır.

SONUÇ

Enflasyondaki istikrarsızlık ve çevre kirliliği otoriteler için en önemli konular arasındadır. Ülkedeki refah ve ekonomik büyümenin artması için istikrarlı bir enflasyona ihtiyaç duyulurken hızlanan büyüme ise çevre kirliliğine yol açarak yaşam kalitesini düşürmektedir. Bu çalışmanın amacı da enflasyondaki istikrarsızlığın CO2'ye olan etkisini Türkiye ekonomisi için araştırmaktır. CO2 emisyonu etkileyen faktörlerden enerji tüketimi, ekonomik büyüme, ticari dışa açıklık, finansal gelişme ve şehirleşme oranına kontrol değişkenleri olarak modelde yer verilmiştir. Değişkenler arasındaki uzun dönem eşbütünleşme ilişkisinin varlığı Bayer-Hanck(2013) eşbütünleşme testi kullanılarak sorgulanmıştır. Uzun dönem katsayı tahminleri ise FMOLS ve CCR tahmincileri ile gerçekleştirilmiştir.

Eşbütünleşme testinden elde edilen bulgular, açıklayıcı değişkenler ve CO2 emisyonu arasında uzun dönem bir ilişkinin bulunduğu işaret etmiştir. FMOLS ve CCR yöntemi bulgularına göre, enerji tüketimi, ekonomik büyüme, dışa açıklık ve enflasyondaki istikrarsızlık, CO2 emisyonunu açıkla-

mada istatistiksel olarak anlamlı olup pozitif etkiye sahiptir. Çalışmada CO2 emisyonu üzerinde en büyük etkiye enerji tüketiminin ve sonrasında ekonomik büyümenin sahip olduğu tespit edilmiştir. Bu durumda çevresel kaliteyi artırmayı hedefleyen otoriteler, fosil yakıt tüketimini azaltacak politikalara ağırlık vermelidir. Örneğin yenilenebilir enerji yatırımlarını teşvik edecek politikaları benimseyebilir. Bu çerçevede yenilenebilir enerji yatırımlarının kuruluş maliyetinin yüksek olması sebebiyle işletmelere finansal destek verilebilir. İlâveten güneş enerjisi için arazi tesisi sağlanabilir. Böylece ekonomik büyüme neticesinde artan enerji gereksinimi için fosil yakıt yerine yenilenebilir enerjinin ikame edilmesiyle CO2 emisyonunda düşüş kaydedilebilir.

Çalışmada enflasyondaki istikrarsızlığın CO2 emisyonunu artırıcı etkisi tespit edildiğinden, Türkiye gibi gelişmekte olan bir ülkede makroekonomik istikrarın sağlanması, belirsizliği ortadan kaldırarak yenilenebilir enerji sektörüne yapılacak yatırımları teşvik edecektir. İlâveten makroekonomik istikrarla birlikte güçlü bir finansal sektörün oluşmasının, firmaların krediye erişimini kolaylaştırarak çevre dostu teknolojilere yönelik yatırımlarını artıracığını söyleyebiliriz. Ayrıca makroekonomik istikrarın ülkeye yönelik DYY girişini hızlandıracağından ve böylece çevre dostu teknoloji transferine katkı sunacağından da bahsedebiliriz.

Özetle enflasyondaki istikrar ve çevre kalitesi arasında bir değiş-tokuş söz konusu değildir. Bir başka deyişle CO2 emisyonunun azalmasında enflasyondaki istikrarın olumlu rolü bulunmaktadır. Bu nedenle makroekonomik istikrara ulaşan otoriteler hem ekonomik hem de çevresel kalite açısından kazanım elde edecektir. Enflasyondaki istikrarın çevresel kaliteyi de desteklemesi, otoriteleri uygulayacakları istikrar sağlayıcı politikalar açısından teşvik edebilecektir. Bu kapsamda CO2'nin azalması Merkez Bankasının düşük ve istikrarlı bir enflasyon oranı hedefiyle örtüştüğünden enflasyonda istikrarı sağlamak için merkez bankası bağımsızlığının sağlanması literatürde (Khan,2019) bahsedilen öncelikler arasındadır.

KAYNAKÇA

- Abumunshar, M., Aga, M. and Samour, A. (2020). Oil Price, Energy Consumption, and CO2 Emissions in Turkey. New Evidence from a Bootstrap ARDL Test. *Energies*, Vol.13, Iss.5588, 1-15.
- Ahmad, W., Ullah, S., Ozturk, I. and Majeed, M. T. (2020). Does Inflation Instability Affect Environmental Pollution? Fresh Evidence from Asian Economies. *Energy & Environment*, Vol.0, 1–17.
- Alola, A. A., Yalçiner K. and Alola U.V. (2019). Renewables, Food (in) Security, and Inflation Regimes in The Coastline Mediterranean Countries (Cmcs): The Environmental Pros and Cons. *Environmental Science and Pollution Research*, Vol.26, Iss.33, 34448–34458.
- Banerjee, A., Dolado, J. and Mestre, R. (1998). Error Correction Mechanism Tests for Cointegration in A Single Equation Framework. *Journal of Time Series Analysis*, Vol. 19, Iss.3, 267-283.
- Bayer, C. and Hanck, C. (2013). Combining Non-Cointegration Tests. *Journal of Time Series Analysis*, Vol. 34, Iss.1, 83-95.
- Boswijk, H.P. (1995). Efficient Inference on Cointegration Parameters in Structural Error Correction Models. *Journal of Econometrics*, Vol.69, Iss.1, 133-158.
- Cetin, M., Ecevit, E. and Yuce, A. G. (2018). The Impact of Economic Growth, Energy Consumption, Trade Openness, and Financial Development on Carbon Emissions: Empirical Evidence from Turkey. *Environmental Science and Pollution Research*, Vol.25, 36589–36603.
- Dar, J.A. and Asif, M. (2017). Is Financial Development Good for Carbon Mitigation in India? A Regime Shift-Based Cointegration Analysis. *Carbon Manage*, Vol.8, Iss.5–6, 435–443.
- Dickey, D. and Fuller, W. (1979). Distribution of the estimators for autoregressive time series with a unit root. *Journal of the American Statistical Association*, Vol. 74, 427–431.
- Dogan, E. and Ozturk, I. (2017). The Influence of Renewable and Non-Renewable Energy Consumption and Real Income on CO2 Emissions in The USA: Evidence from Structural Break Tests. *Environmental Science and Pollution Research*, Vol.24, 10846–10854.
- Engle, R. and Granger, C. (1987). Cointegration and Error Correction: Representation, Estimation and Testing. *Econometrica*, Vol.55, Iss.2, 251-276.
- Ertugrul, H.M., Cetin, M., Seker, F. and Dogan, E. (2016). The Impact of Trade Openness on Global Carbon Dioxide Emissions: Evidence from The Top Ten Emitters Among Developing Countries. *Ecological Indicators*, Vol. 67, 543–555.

- Fountas, S. and Karanasos, M. (2007). Inflation, Output Growth, and Nominal and Real Uncertainty: Empirical Evidence for the G7. *Journal of International Money and Finance*, Vol.26, Iss.2, 229–250.
- Hanif, I. H. and Gago-de-Santos, P. (2017). The Importance of Population Control and Macroeconomic Stability To Reducing Environmental Degradation: An Empirical Test of The Environmental Kuznets Curve for Developing Countries. *Environmental Development*, Vol.23, Iss.1, 1–9.
- Hatmanu, M., Cristina, C. and Andreea, O. I. (2022). On the Relationships between CO2 Emissions and Their Determinants in Romania and Bulgaria. An ARDL Approach. *Applied Economics*, Vol.54, Iss.22, 2582-2595.
- Johansen, S. (1991). Estimation and Hypothesis Testing of Cointegration Vectors in Gaussian Vector Autoregressive Models. *Econometrica*, Vol.59, Iss.6, 1551-1580.
- Kara, H. and Sarıkaya, Ç. (2021). Enflasyon Dinamiklerindeki Değişim: Döviz Kuru Geçişkenliği Güçleniyor Mu?. *Koç University-Tüsiad Economic Research Forum, Working Paper Series*, 1-25.
- Katircioğlu, S. T. and Taspınar, N. (2017). Testing the Moderating Role of Financial Development in an Environmental Kuznets Curve: Empirical Evidence from Turkey. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, Vol.68, 572-586.
- Keho, Y. (2017). Revisiting the Income, Energy Consumption and Carbon Emissions Nexus: New Evidence from Quantile Regression for Different Country Groups. *International Journal of Energy Economics and Policy*, Vol.7, Iss.3, 356–63.
- Khan, M. (2019). Does Macroeconomic Instability Cause Environmental Pollution? The Case of Pakistan Economy. *Environmental Science and Pollution Research*, Vol.26, 14649–14659.
- Koçak, E. (2017). Finansal Gelişme Çevresel Kaliteyi Etkiler Mi? Yükselen Piyasa Ekonomileri İçin Ampirik Kanıtlar. *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, Cilt.13, Sayı.3, 535-552.
- Nasreen, S., Anwar, S. and Ozturk, I. (2017). Financial Stability, Energy Consumption and Environmental Quality: Evidence from South Asian Economies. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, Vol. 67, 1105–1122.
- Ozatac, N., Gokmenoglu, K.K. and Taspınar, N. (2017). Testing the EKC Hypothesis By Considering Trade Openness, Urbanization, and Financial Development: The Case of Turkey. *Environmental Science and Pollution Research*, Vol.24, Iss.20, 16690–16701.
- Ozturk, İ. and Acaravci, A. (2010). CO2 Emissions, Energy Consumption and Economic Growth in Turkey. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, Vol. 14, 3220–5.

- Ozturk, İ. and Acaravci, A. (2013). The Long-Run and Causal Analysis of Energy, Growth, Openness and Financial Development on Carbon Emissions in Turkey. *Energy Economics*, Vol. 36, 262-267.
- Pala, F. and Barut, A. (2021). Finansal Gelişme, Ekonomik Büyüme ve Enerji Tüketiminin Çevresel Kalite Üzerindeki Etkisi: E-7 Ülkeleri Örneği. *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, Cilt. 21, Sayı.2, 347-366.
- Pata, U. K. (2019). Environmental Kuznets Curve and Trade Openness in Turkey: Bootstrap ARDL Approach with a Structural Break. *Environmental Science and Pollution Research*, Vol.26, 20264–20276.
- Phillips, P. C. and Perron, P. (1988). Testing for a Unit Root in Time Series Regression. *Biometrika*, 335-346.
- Pindyck, R. S. and Solimano, A. (1993). Economic Instability and Aggregate Investment. NBER Working Paper Series, Working Paper No. 4380, 1-55.
- Rana, R. and Sharma, M. (2019). Dynamic Causality Testing for EKC Hypothesis, Pollution Haven Hypothesis and International Trade in India. *The Journal of International Trade and Economic Development*, Vol. 28, Iss.3, 348–364.
- Rjoub, H. Odugbesan, J.A. Adebayo, T.S. and Wong, W.-K. (2021). Sustainability of the Moderating Role of Financial Development in the Determinants of Environmental Degradation: Evidence from Turkey. *Sustainability*, Vol. 13, Iss.1844, 1-18.
- Samour, A. Isiksal, A.Z. and Resatoglu, N.G. (2019). Testing The Impact of Banking Sector Development on Turkey's (CO₂) Emissions. *Applied Ecology and Environmental Research*, Vol.17, 6497–6513.
- Setyadharma, A., Oktavilia, S. Wahyuningrum, I. F. S., Nikensari, S.I. and Saputra, A.M.S. (2021). Does Inflation Reduce Air Pollution? Evidence from Indonesia. *E3S Web of Conferences* 317, 01068 ICENIS.
- Shahbaz, M. (2013). Does Financial Instability Increase Environmental Degradation? Fresh Evidence from Pakistan. *Economic Modelling*, Vol.33, 537–544.
- Shahbaz, M., Tiwari, A.K. and Nasir, M. (2013). The Effects of Financial Development, Economic Growth, Coal Consumption and Trade Openness on CO₂ Emissions in South Africa. *Energy Policy*, Vol.61, 1452–1459.
- Sharma, S.S. (2011). Determinants of Carbon Dioxide Emissions: Empirical Evidence from 69 Countries. *Applied Energy*, Vol. 88, Iss.1, 376-382.
- Shemelis, K. (2017). Modeling Energy Consumption, CO₂ Emissions and Economic Growth Nexus in Ethiopia: Evidence from ARDL Approach to Cointegration and Causality Analysis. *MPRA*, No. 83000.

- Tamazian, A., Chousa, J.P. and Vadlamannati, K.C. (2009). Does Higher Economic and Financial Development Lead to Environmental Degradation: Evidence from BRIC Countries. *Energy Policy*, Vol. 37, 246–253.
- Tarı, R. & Kumcu, F. S. (2005). Türkiye’de İstikrarsız Büyümenin Analizi (1983-2003 Dönemi). *Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, Cilt.9, 156-179.
- Tüik, 2022, <https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Greenhouse-Gas-Emissions-Statistics-1990-2020-45862>
- Ullah, S., Apergis, N., Usman, A. and Chishti, M. Z. (2020). Asymmetric Effects of Inflation Instability and GDP Growth Volatility on Environmental Quality in Pakistan. *Environmental Science and Pollution Research*, Vol.27, 31892–31904.
- Wolde-Rufael, Y., Mulat, E. and Weldemeskel, E.(2022). The Moderating Role of Environmental Tax and Renewable Energy in CO2 Emissions in Latin America and Caribbean Countries: Evidence from Method of Moments Quantile Regression. *Environmental Challenges*, Vol. 6, Iss. 100412, 1-14.

Critic Tabanlı Mabac ve Marcos Yöntemleri ile 19 Orta Doğu Ülkesinin Lojistik Performanslarının İncelenmesi

Nazife Şahin Macit¹

Özet

Bu çalışmada, 19 Orta Doğu ülkesinin 2018 Dünya Bankası verileri kapsamında lojistik performansının değerlendirilmesine ilişkin karar modeli oluşturmak için CRITIC, MABAC ve MARCOS yöntemleri kullanılmıştır. Lojistik performansın değerlendirilmesinde performans kriterleri olarak beş adet lojistik performans endeksi bileşenleri araştırmaya dâhil edilmiştir. Bu performans bileşenlerini ağırlıklandırmak için CRITIC yöntemi kullanılırken, Orta Doğu ülkelerinin lojistik performansını değerlendirmek ve sıralamak için MABAC ile MARCOS yöntemlerinden faydalanılmıştır. CRITIC yönteminden elde edilen sonuçlar, uluslararası sevkiyatlar ve lojistik yetkinliğin sırasıyla en önemli ve en önemsiz performans kriterleri olduğunu göstermiştir. MABAC ve MARCOS yöntemleri ile yapılan performans değerlendirmeleri sonucunda ise 2018 yılında lojistik performansı en yüksek ve en düşük olan ülkelerin sırasıyla Birleşik Arap Emirlikleri ve Afganistan olduğu ortaya çıkmıştır. Tüm bu değerlendirmeler sonucunda iki farklı yöntem için lojistik performansı yüksek ve düşük olan ülkelerde farklılık söz konusu değilken; İsrail ve Umman ülkelerinin lojistik performans başarı sırasında farklılık gözlemlenmiştir. Diğer geriye kalan 17 ülkenin başarı sıralamasının her iki yöntemde de aynı olması yöntemlerin başarılı bir şekilde uygulandığını göstermiştir.

1. GİRİŞ

Küreselleşme, teknolojik gelişmeler, internet kullanımının yaygınlaşması, değişen tüketim alışkanlıkları, kentleşme gibi faktörler ülkeler arasında rekabetin artmasına neden olmuştur. Günümüzde küresel ölçekte artan rekabet sonucunda ülkelerin uluslararası ticarete ön sıralara gelmeleri için rekabet avantajı elde etmeleri büyük önem taşımaktadır. Malların hareketini kolaylaştırmanın yanı sıra maliyet tasarrufu sağlayan lojistik, hem ülke içinde hem de ülkeler arasında önemli bir hizmet ağını oluşturmakta ve uluslararası pa-

1 Gümüşhane Üniversitesi, nazfe.sahin@gmail.com, Orcid: 0000-0002-7996-4704

zarlarda rekabet avantajı elde edilmesinde kilit rol oynamaktadır. Ayrıca ülke dış ticaret dengesi üzerinde önemli etkileri olan lojistik faaliyetler, ülke ekonomilerinin büyümesi ve gelişmesi için itici güç haline gelmiştir. Bu koşullar altında ülkelerin rekabet avantajı elde etme çabaları, ticaretin en önemli unsurlarından biri olan lojistik faaliyetlerin önemini artırmıştır. Uluslararası ticarete etkin lojistik faaliyetler, sadece ülkelerin tedarik zincirlerinin güvenilirliğinin artmasına değil, aynı zamanda ülkeler arasındaki ticari ilişkilerin gelişmesine de katkıda bulunmakta ve bu da ülkelerin küresel olarak rekabet edebilmelerine yardımcı olabilmektedir. Bununla birlikte verimsiz lojistik hizmetler, ülkelerin dış ticaret dengelerine zarar verebilmekte ve ekonomideki tüm sektörlerin faaliyetlerinin aksamasına neden olabilmektedir. Bu durum hem şirketler hem de ülkeler için operasyonel maliyetlerin artması ve tedarik zincirindeki ilişkilerin bozulması anlamına gelebilir. Bu nedenle, doğru ürünün, doğru yerde, doğru zamanda, doğru durumda, doğru maliyette ve doğru miktarda doğru müşteriye teslim edilmesini sağlayan lojistik ekonomik kalkınmanın çok önemli bir bileşeni olmuştur. Yüksek bir lojistik performans standardı kârlılığı artırmakta, ulusal ekonomiyi ilerletmekte ve rekabet gücünü geliştirmekte iken aynı zamanda ticari işlemleri kolaylaştırarak ülkeleri uluslararası ticaret yapmak için cazip yerler haline getirmektedir. Böylece kuruluşlar, operasyonlarındaki darboğazları belirleyerek, süreçleri optimize ederek, daha iyi altyapılar oluşturarak, politikaları iyileştirerek ve işgücünü eğiterek lojistik performanslarını geliştirebilmektedirler (Suroso, 2022, s. 1; Tadesse vd., 2022, s. 1; Isik vd., 2020, s. 549).

Ekonomik alanda önemli bir sektör olan lojistik işi, ekonomik kalkınmada giderek daha kritik ve hatta belirleyici bir rol oynamaktadır. Şu anda Dünya Bankası her ülke için bir Lojistik Performans Endeksi (LPI) geliştirmiştir. Küresel Lojistik Performans Endeksi veya Lojistik Performans Endeksi (LPI), Dünya Bankası tarafından 160 ülkede lojistik performansı düzenlemek için geliştirilmiştir. LPI, ülkelerin ticaret ve lojistik alanındaki çalışmalarında karşılaştıkları zorlukları ve fırsatları belirlemelerine yardımcı olmak ve ülkelerin performanslarını iyileştirmek için neler yapabilecekleri konusunda önerilerde bulunmak için tasarlanmış etkileşimli bir araçtır. Ülkelerin lojistik kalitesine göre sıralamasını temsil eder. Bu endeksin gümrük, altyapı, uluslararası teslimat, lojistik yeterlilik ve kalite, yük izleme ve takip edilebilirlik ve zamanlama gibi çeşitli yönleri vardır. (Suroso, 2022, s. 1; Mesic vd., 2022, s. 13).

Lojistik performans, lojistik gelişme seviyesinin (LPI) önemli bir göstergesi olarak Lojistik Gelişim Endeksi tarafından sıklıkla yansıtılmaktadır. Düşük performanslı lojistik ticaret maliyetlerini artıracak, mal akışını engel-

leyecek ve pazarın rekabet gücünü önemli ölçüde zayıflatacak olduğundan ülkelerin lojistik performanslarını yüksek tutmaları önem arz etmektedir. Bir ülkenin lojistik performans puanının yüksek olması o ülkenin ticaret giderlerinin düşük, küresel değer zincirindeki konumunun güçlü olması ile sağlanmaktadır. Bu açıdan ülkelerin LPI bileşenleri olan gümrük, alt yapı, uluslararası sevkiyat, lojistik yeterlilik ve kalite, yük izleme ve takip edilebilirlik ve zamanlama kriterlerini de dikkate almaları gerekmektedir (Pan vd., 2022, s. 1).

Tedarik zincirinde malların hareketine ilişkin faaliyetleri kolaylaştırmaya yardımcı olan lojistik sektörü, en hızlı büyüyen sektörlerin başında gelmekte ve ülkelerin ekonomik performansı üzerinde önemli etkilere sahiptir. Ülkelerin lojistik performansının ölçülmesi ve değerlendirilmesi, tedarik zinciri boyunca lojistik hizmetlerinin güçlü ve zayıf yönlerini belirleyerek sürdürülebilir bir rekabet avantajına ulaşma hedeflerine erişmelerini sağlayabilir (Mesic vd., 2022, s. 14). Bu bağlamda, bu çalışmanın amacı 19 Orta Doğu ülkesinin lojistik performansını Dünya Bankası 2018 yılı verileri eşliğinde CRITIC, MABAC ve MARCOS yöntemleri ile değerlendirmek ve sıralamaktır. CRITIC yöntemi ile kriter olarak dikkate alınan beş LPI bileşeninin ağırlıkları tespit edilmiş, 2018 yılı verileri kapsamında ülkelerin performans sıralaması da MABAC ve MARCOS yöntemleri ile ayrı ayrı yapılmış ve sonuçlar karşılaştırmalı bir şekilde ele alınmıştır. Yapılan literatür taramasında CRITIC, MABAC ve MARCOS yöntemlerinin üçünü birlikte kullanan ve araştırmaya dahil edilen 19 Orta Doğu ülkesinin tümünü lojistik performans açısından inceleyen çalışmaya rastlanılmaması açısından yapılan çalışmanın literatüre katkı sağlayacağı beklenilmektedir.

Araştırma giriş, literatür taraması, materyal ve metot, bulgular ve sonuç kısmı olmak üzere toplam beş bölümden oluşmaktadır. Çalışmada konu ile ilgili kapsamlı literatür taraması giriş bölümünü, takip eden ikinci bölümde gerçekleştirildikten sonra, analize konu olan materyallere ilişkin bilgiler ve analizde kullanılan CRITIC, MABAC ve MARCOS yöntemlerinin uygulama adımları üçüncü bölümde açıklanmıştır. Yöntemlerin uygulanmasına ilişkin verilere yer verilerek elde edilen bulgular kısmı dördüncü bölümde ele alınmış ve analiz işlemi tamamlanmıştır. Son olarak yapılan uygulamanın sonuçları değerlendirilmiş ve konu ile ilgili yapılacak sonraki çalışmalara önerilerde bulunulmuştur.

2. Literatür Taraması

Literatür taraması beş aşamada gerçekleştirilmiştir. İlk olarak lojistik performans ve LPI ile ilgili çalışmalar incelenmiş, ikincisinde CRITIC yöntemi-

nin kullanıldığı çalışmalar açıklanmış, üçüncü aşamada MABAC, dördüncü aşamada ise MARCOS yöntemleri kullanılarak yapılan çalışmalara değinilmiştir. Beşinci aşamada ise CRITIC, MABAC ve MARCOS yöntemlerinin lojistik performans, finansal performans, toplu taşıma fiyatlandırma sistemi seçimi ve yer seçimi gibi farklı alanlarda birlikte kullanıldığı çalışmalara yer verilmiş ve Tablo 1’de gösterilmiştir. Gergin ve Baki (2015), gümrükler, taşımacılık, teslimat, izleme ve takip, altyapı, hizmet ve kalite kriterleri dâhilinde AHP temelli TOPSIS yöntemi ile Türkiye’deki bölgelerin lojistik performansını analiz etmişler ve yapılan analiz sonucunda bölgelerin performans sıralamasının Marmara, Ege, Akdeniz, Karadeniz, İç Anadolu, Güney Doğu Anadolu ve Doğu Anadolu şeklinde olduğu tespit edilmiştir. Tunca vd. (2016), petrol ihracatı yapan 12 OPEC ülkesinin performansını Entropi tabanlı MAUT yöntemi ile incelemişlerdir. İhracat değeri, petrol ihracatının değeri, kanıtlanmış ham petrol rezervleri, kanıtlanmış doğalgaz rezervleri, ham petrol üretimi, doğalgaz üretimi, rafineri kapasitesi, rafine edilmiş petrol ürünleri, ham petrol ihracatı, petrol ürünleri ihracatı, doğalgaz ihracatı verileri değerlendirme kriterleri olarak çalışmaya dâhil edilmiş ve araştırma sonucunda en iyi performans gösteren OPEC ülkesinin İran olduğu ortaya çıkmıştır. Çakır (2016), SAW, CRITIC ve bulanık doğrusal regresyonun birleşiminden oluşan hibrit bir modelle 34 OECD ülkesinin lojistik performansını gümrükler, uluslararası sevkiyatlar, altyapı, takip ve izleme, lojistik kalitesi ve yetkinlik, zamanlama kriterleri bazında değerlendirmişlerdir. İleri sürülen yaklaşımın lojistik performansın değerlendirilmesi için pratik bir alternatif yaklaşım olduğu ortaya çıkmıştır. Aguezzoul ve Pires (2016), 13 üçüncü parti lojistik firmasının performansını ele almışlardır. ELECTRE 1 yöntemi ile maliyet, ilişki, hizmetler, kalite, bilgi ve ekipman sistemi, esneklik, teslimat, profesyonellik, finansal pozisyon, konum, itibar kriterlerini kullanarak en iyi üçüncü parti lojistik firması dört farklı senaryoda belirlemişlerdir. Başdeğirmen ve Tunca (2017), lojistik sektöründe faaliyet gösteren işletmelerin finansal performanslarını ciro, ihracat, vergi öncesi kâr, çalışan sayısı, toplam aktif ve öz sermaye kriterleri bazında gri ilişki analiz yöntemine göre değerlendirmişlerdir. Çalışmanın bulgularından, finansal performansı etkileyen en önemli kriterlerin öz sermaye ve toplam aktifler olduğu, vergi öncesi kâr kriterinin daha düşük öneme sahip olduğu çalışmanın bulgularından anlaşılmıştır.

Srisawat vd. (2017), Coğrafi Bilgi Sistemleri Teknolojisi ve Bulanık AHP yöntemi ile konum, altyapı, lojistik acenteleri, ekonomik sistemler, destekleyici politikalar ve işbirlikleri kriterlerine göre bölgesel ulaştırma lojistiğinin mekansal verimliliğini değerlendirmişlerdir. Önerilen mekansal karar verme aracının, oldukça karmaşık mekansal veriler durumunda verilen kararı des-

tekmek için güçlü bir araç olabileceği ortaya çıkmıştır. Rezaei vd. (2018), lojistik performans indeksi göstergelerinin görelî önemini belirlemede BWM yöntemini ve LPI bileşenlerini kullanmışlardır. Bulgular, ulaşım ve lojistik alanındaki politika yapıcılarını için önemli olduğu, farklı politika önceliklerine işaret ettiği sonucunu doğurmuştur. Yazdi vd. (2018), BT, kar, insan kaynakları, envanter, hizmet, iletişim, maliyet, zaman, kalite, ilişki, esneklik, konum, itibar ve profesyonellik kriterlerini dikkate alarak otomobil sektöründe en iyi üçüncü taraf lojistiğini Entropy, Delphi ve EAMR yönteminden oluşan hibrit bir yaklaşım ile bulmayı amaçlamışlardır. Sonuçlar, otomobil şirketlerinin 3PL şirketlerini nasıl seçtiklerini ve işlerini onlara nasıl tahsis ettiklerini göstermiştir. Orhan (2019), Türkiye ile Avrupa Birliği ülkelerinin lojistik performanslarının karşılaştırılmasını Entropi tabanlı EDAS yöntemini kullanarak gerçekleştirmiştir. LPI kriterlerine göre yapılan analiz sonucuna göre lojistik performansı en yüksek olan ülkenin Almanya, en düşük olan ülkenin ise Letonya olduğu tespit edilmiştir. Oğuz vd. (2019), seçilmiş 7 Asya ülkelerinin lojistik performanslarını LPI bileşenleri ve TOPSIS yöntemi ile araştırmışlardır. Lojistik performansı en yüksek olan ülkenin Singapur, en düşük olan ülkenin ise Endonezya olduğu araştırma sonucunda tespit edilmiştir. Karaköy ve Ölmez (2019), Balkan ülkelerinde lojistik performans endeksinin LPI kriterlerine göre değerlendirilmesini Entropi ve OCRA yöntemleri ile yapmış olup ülkelerin LPI performans sıralamalarının sırasıyla; Slovenya, Yunanistan, Türkiye, Romanya, Hırvatistan, Slovakya, Bulgaristan, Sırbistan, Bosna Hersek, Karadağ, Makedonya, Arnavutluk olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Bozkurt ve Mermertaş (2019), Türkiye'nin ve G8 ülkelerinin lojistik performans endeksindeki mevcut durumunu, ülkelerin avantajlarını ve dezavantajlarını ele alarak, çözüm önerilerini ortaya koymuşlardır. Ulutas ve Karaköy (2019), entegre bir CRITIC, SWARA ve PIV modeli ile AB ülkelerinin lojistik performans endeksinin analizini gerçekleştirmişlerdir. Analiz sonucunda AB ülkelerinin ilk 10 sıralaması Almanya, İsveç, Hollanda, Avusturya, Belçika, Birleşik Krallık, Danimarka, Finlandiya, Fransa ve İspanya olarak elde edilmiştir. Ozmen (2019), gelişmiş bir TODIM yöntemi ile OECD ülkelerinin lojistik rekabet gücünü gümrükler, uluslararası sevkiyatlar, altyapı, takip ve izleme, lojistik kalitesi ve yetkinlik, zamanlama, yük taşıma hacmi, konteyner taşıma hacmi, yolcu taşıma hacmi kriterleri kapsamında değerlendirmişlerdir. Sayısal sonuçlar, önerilen modelin, etkileşimli ve birbirine bağlı kriterlerle bile ülkelerin lojistik rekabetçiliğini değerlendirmede etkili olduğunu göstermiştir. Gök Kısa ve Ayçin (2019), SWARA ve EDAS yöntemlerini kullanarak OECD ülkelerini lojistik performans açısından LPI kriterleri üzerinden ele almışlardır. En önemli kriterlerin lojistik hizmet kalitesi, altyapı ve uluslararası sevkiyat olduğu, lojistik performansı

en yüksek olan ülkelerin ise sırasıyla Almanya, Hollanda ve İsveç olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Yıldırım ve Mercangoz (2019)'de Bulanık AHP ve ARAS-G metotları ile OECD ülkelerinin lojistik performansına ilişkin çalışma yapmışlardır. Çalışmalarında yine LPI bileşenlerini kriter olarak kullanmışlar ve ARAS-G tarafından hesaplanan sıralamaların yıllarla en güçlü ilişkiye sahip olduğunu göstermişlerdir.

Isik vd. (2020), 11 Orta ve Doğu Avrupa ülkesinin lojistik performans endekslerini 6 kritere göre SV-MABAC tekniği ile incelemişler ve ilk üç sıradaki ülkelerin sırasıyla Çek Cumhuriyeti, Polonya ve Macaristan olduğunu tespit etmişlerdir. Aboul-Dahab ve Ibrahim (2020), 27 ülkenin lojistik performans endeksinin etkinliğini ele aldıkları çalışmada TOPSIS yöntemini kullanmışlar ve LPP'da yer alan 6 bileşene göre yapılan analiz sonucunda sıralamasında önemli artış veya düşüş yaşayan ülkelerin çoğunluğu, Yeni Zelanda, Portekiz ve İzlanda dışındaki çoğunlukla gelişmekte olan ülkelerin olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Yıldız vd. (2020), Türkiye'nin uluslararası lojistik performans endeksindeki konumunun kümeleme analizi ile araştırmışlardır. LPI kriterlerinden altyapı kriteri kapsamında Türkiye'nin içinde bulunduğu kümede grup ülkelerine göre daha iyi performans gösterdiği sonucunu elde etmişlerdir. Stevic ve Brkovic (2020), bir nakliye şirketinde insan kaynaklarının değerlendirilmesini yakıt tüketimi, kilometre başına hasar, sürücülerin araç bakımlarının yeterliliği, sürücünün zamanında ve yeterli bilgi sağlama becerisi, bağlılık kriterlerine göre FUCOM ve MARCOS teknikleri ile yapmışlardır. Elde edilen sonuçları diğer yöntemlerle karşılaştırmalı bir şekilde vermişlerdir.

Akandere (2021), Entropi-TOPSIS yöntemleri ile Kuşak Yol ülkelerinin 2014, 2016 ve 2018 yılları lojistik ve çevresel performansının analizini gerçekleştirmişlerdir. Gümrük kontrol işlemlerinin verimliliği, ticaret ve taşımacılık ile ilgili altyapının kalitesi, rekabetçi fiyatla sevkiyat gönderebilme kolaylığı, lojistik hizmet kalitesi ve yetkinliği, sevkiyatların izleme ve takip edilebilirliği, alıcıya zamanında ulaşan sevkiyatların sıklığı, hava kalitesi, su ve sanitasyon, biyoçeşitlilik ve habitat, ormanlar, balıkçılık, iklim ve enerji, su kaynakları, tarım kriterlerini kullanmışlar ve 2014 yılında Singapur, 2016 yılında Yunanistan ve 2018 yılında Yunanistan lojistik performans değerlendirmesinde en başarılı ülkeler olarak tespit etmişlerdir. Yaşar Dinçer (2021), SWOT analizi ile LPI kriterleri dâhilinde 2007-2018 lojistik performans endekslerinde Almanya'nın lojistik potansiyeli ve stratejilerini incelemiştir. Ekonomik potansiyeli yüksek olan Almanya'nın lojistik kapasitesinin yüksek olmasının ülkenin lojistik altyapı, iletişim ve ulaştırma sistemlerine, intermodal özellikli lojistik köy ve merkezlerine, lojistik alanda eğitime verilen öne-

me bağlı olduğuna incelemeler sonucunda ulaşmıştır. Acer (2021), lojistik faaliyetlerde antrepoların etkinliğini antrepo alanı, çalışan sayısı, forklift sayısı, transpalet sayısı, beyanname sayısı, tır/konteyner sayısı, elleçlenen eşya miktarı ve antrepoya kabul edilen eşya miktarı ölçütleri kriterleri bazında Veri Zarflama Analizi ile belirlemiştir. VZA analiz sonucunda etkin olan ve etkisiz antrepolar tespit ederek, etkin olmayan antrepolar için önerilerde bulunmuştur. Acar (2021), LPI bileşenlerine göre Türkiye ile Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Örgütü (OECD) üye ülkeleri arasında lojistik etkinlik açısından karşılaştırma yapmış ve Türkiye'nin düşük lojistik etkinliğe sahip olduğunu bulmuştur. VZA tekniğini kullanmıştır. Stojanovic ve Puska (2021), Körfez İşbirliği Konseyi ülkelerinin küresel tedarik zincirlerindeki lojistik performanslarını CRITIC ve MABAC yöntemi ile değerlendirmişlerdir. LPI bileşenleri üzerinden yapılan değerlendirmelere göre Kuveyt'in bölgedeki diğer ülkelere kıyasla daha zayıf lojistik performans elde ettiği ortaya çıkmıştır. Bouraima vd. (2021), saha altı Afrika demiryollarının performansının değerlendirilmesini Entropi ve MARCOS ile yapmışlardır. Kenya'nın demiryolu performansı açısından en iyi alternatif olduğu ve bunu Etiyopya, Kamerun, Nijerya ve Gana'nın takip ettiği sonuçlarına ulaşmışlardır. Altıntaş (2022), VZA, Entropi ve EATWIOS yöntemleri ile G7 ülkelerinin lojistik etkinlik ve verimlilik performanslarını LPI kriterleri bazında ele almıştır. Ülkelerin lojistik verimlilik performanslarına göre yapılan değerlendirme sonucunda birinci sırada Japonya yer alırken; lojistik etkinlik performansına göre ise Almanya ilk sırada yer almıştır. Mesic vd. (2022), lojistik performans endeksine göre 5 Batılı Balkan ülkesini CRITIC ve MARCOS yöntemleri ve LPI'ya ait 6 kriter kapsamında incelemiş ve en iyi lojistik performans endeksine sahip ülkenin Sırbistan olduğu sonucunu elde etmişlerdir.

CRITIC yöntemine ilişkin literatür taraması yapılmış ve bu yöntemin yer seçimi (Wang vd., 2022), risk değerlendirme (Can ve Kargı, 2019; Peng ve Huang, 2020; Chen vd., 2022), market değerlendirme (Puška vd., 2022), yazılım güvenilirliği (Saxena vd., 2022), tedarikçi seçimi (Liu vd., 2022; Zhong vd., 2023), performans değerlendirme (Akçakanat vd., 2018; Akbulut, 2019; Apan ve Öztel, 2020; Bayram, 2021; Ömürbek vd., 2021; Ye vd., 2023), sürdürülebilir üçüncü taraf tersine lojistik sağlayıcılarının seçimi (Mishra vd., 2022), güç kaynağı seçimi (Demircioğlu ve Çoşkun, 2018), uluslararası hedef pazar seçimi (Fidan, 2021), verimlilik analizi (Ilıkkan Özgür vd., 2021) gibi pek çok alanda kullanıldığına şahit olunmuştur.

MABAC yöntemi risk yönetimi (Chatterjee vd., 2018), scooter seçimi (Biswas ve Saha, 2018), tedarikçi seçimi (Mohammed vd., 2021), materyal seçimi (Xue vd., 2016), ulaştırma ve dağıtım kaynaklarının seçimi (Pamucar

ve Cirovic, 2015), üniversite web sayfalarının değerlendirilmesi (Pamucar vd., 2018), savaş uçaklarının değerlendirilmesi (Pamucar vd., 2018), portföy seçimi (Debnath vd., 2017), yazılım geliştirme projesi (Peng ve Dai, 2017), Borsada yatırım bankası seçimi (Peng ve Yang, 2016), lojistik performans değerlendirme (Isik vd., 2020), personel seçimi (Ulutaş, 2019; Kalem ve Akpınar, 2022), turizm performansı (Acuner ve Yerdelen Kaygın, 2021), yenilikçi girişimlere ait faaliyetlerin değerlendirilmesi (Çınaroğlu, 2020), havayolu işletmelerinde memnuniyet düzeyi analizi (Bakır, 2019), Hava yollarının performansının değerlendirilmesi (Özdağoğlu vd., 2021; Keleş, 2022), finansal performans değerlendirme (Altın, 2021; Öksüzkaya ve Atan, 2023), elektrikli araç seçimi (Sonar ve Kulkarni, 2021) problemlerinde kullanıldığı bilimsel yazın taramasından anlaşılmaktadır.

MARCOS yöntemi ile ilgili yapılan çalışmalara yönelik ilgili literatür taramasında tedarikçi seçimi (Badi ve Pamucar, 2020; Chattopadhyay vd., 2020; Stević vd., 2020), ekipman seçimi (Ulutaş vd., 2020), performans değerlendirme (Biswas, 2020; Stevic ve Brkovic, 2020; Mesic vd., 2022; Bouraima vd., 2021), dağıtım kanalı seçimi (Đalić vd., 2020), risk değerlendirme (Stević vd., 2020; Zhang vd., 2022), frezeleme, taşlama ve tornalama işlemi (Trung, 2022), materyal seçimi (Varghese ve Karande, 2022), yenilenebilir enerji kaynakları seçimi (Karaaslan vd., 2022), yer seçimi (Dehshiri ve Firoozabadi, 2022; Zolfani vd., 2022), banka etkinliği ve üretkenliği (Ünlü vd., 2022) gibi problemlerde uygulandığı görülmektedir.

Tablo 1. CRITIC, MABAC ve MARCOS Yöntemlerinin Birlikte Kullanıldığı Çalışmalar

Yazar/lar (Yıl)	Problem	CRITIC	MABAC	MARCOS
Altıntaş (2022)	Avrupa Ülkelerinin Enerji İnovasyonu Performanslarının Analizi		√	√
Ayan ve Abacioğlu(2022)	Bibliyometrik Analiz		√	√
Gençtürk vd. (2021)	Bankaların Performans Değerlendirmesi	√		√
Çınaroğlu (2020)	Yenilikçi ve Girişimci Üniversite Analizi	√		√

Yazar/lar (Yıl)	Problem	CRITIC	MABAC	MARCOS
Keleş (2022)	Türk Hava Yollarının Performans Değerlendirmesi	✓	✓	
Stojanovic ve Puska (2021)	Körfez İşbirliği Konseyi ülkelerinin küresel tedarik zincirlerindeki lojistik performanslarını	✓	✓	
Mesic vd. (2022)	Lojistik performans endeksine göre Batılı Balkan ülkelerinin performanslarının değerlendirilmesi	✓		✓
Koca ve Bingöl (2022)	Hayat-Dışı Sigorta Şirketlerinin Performanslarının Değerlendirilmesi	✓		✓
Simic vd. (2022)	Toplu taşıma fiyatlandırma sistemi seçimi	✓	✓	
Wu vd. (2021)	Fotovoltaik hidrojen üretim projesi için yer seçimi	✓	✓	

Literatür incelendiğinde ülkelerin ve organizasyonların lojistik performans ve LPI performansları ile ilgili çok sayıda çalışmanın yer aldığı ve bu çalışmalara farklı çok kriterli karar verme metotları ile çözüm arandığı görülmektedir. CRITIC, MABAC ve MARCOS yöntemlerini ikişerli olarak bütünleşik bir şekilde ele alan çalışmaların çok az sayıda olduğu ve bu üç yöntemi birlikte ele alan çalışmanın ise olmadığı Tablo 1’de belirtilmektedir. Ayrıca çalışmaya dâhil edilen 19 Orta Doğu ülkesinin tümünün lojistik performansını inceleyen bir çalışmanın olmaması da ulusal ve uluslararası yapılan literatür taramasından tespit edilmiştir. Bu açılardan var olan eksikliği giderme adına çalışmanın literatüre katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

3. Materyal ve Metot

Çalışmada, Dünya Bankası tarafından yayınlanan 2018 yılına ait Lojistik Performans İndeksi verileri ile 19 Orta Doğu ülkesinin lojistik performansları ÇKKV yöntemlerinden CRITIC, MABAC ve MARCOS yöntemleri ile değerlendirilmesi amaçlanmıştır. Araştırmaya konu olan 19 Orta Doğu ülkesinin lojistik performansı, LPI endeksinde yer alan beş kriter dikkate alınarak incelenmiş ve en iyi lojistik performansa sahip ülke yapılan sıralamalar sonucunda tespit edilmiştir. Kriterlere ilişkin ülkelerin verilerine Dünya Bankası veri tabanından ulaşılmıştır. Araştırma kapsamında kriterlere ve

ülke verilerine ait gerekli bilgiler sırasıyla Tablo 2 ve Tablo 3'te belirtilmiştir. Çalışmada öncelikle kriterlerin ağırlıklandırılması işlemi CRITIC yöntemi gerçekleştirilmiş sonrasında kriterler dâhilinde ülkelerin lojistik performansları ayrı ayrı MABAC ve MARCOS yöntemleri değerlendirilmiş ve her iki yöntem ile ortaya sonuçlar karşılaştırmalı bir şekilde bulgular bölümünde verilmiştir. Değerlendirmeler MS Excel programında yapılmıştır.

Tablo 2. Araştırmada Kullanılan Değerlendirme Kriterleri

Kriterler	
K1	Altyapı (I)
K2	Uluslararası Sevkiyatlar (IS)
K3	Lojistik Yetkinlik (LQC)
K4	Yük İzleme ve Takip Edilebilirlik (TT)
K5	Zamanlama (T)

Tablo 3. 19 Orta Doğu Ülkelerine Ait Veriler

Ülke	Kodu	Örnekleme Sırası	LPI Sıra	LPI Skor	Altyapı	Uluslararası Sevkiyatlar	Lojistik Yetkinlik	Yük İzleme ve Takip Edilebilirlik	Zamanlama
İsrail	ISR	1	37	3,3078	3,3286	2,7832	3,3893	3,5004	3,5915
Katar	QAT	2	30	3,4742	3,3750	3,7500	3,4187	3,5615	3,7044
Kıbrıs	CYP	3	45	3,1508	2,8925	3,1476	3,0048	3,1476	3,6227
Umman	OMN	4	43	3,1968	3,1553	3,2994	3,0541	2,9708	3,8041
Suudi Arabistan	SAU	5	55	3,0110	3,1070	2,9851	2,8601	3,1716	3,3001
Birleşik Arap Emirlikleri	ARE	6	11	3,9564	4,0213	3,8474	3,9194	3,9603	4,3763
Pakistan	PAK	7	122	2,4192	2,1975	2,6294	2,5869	2,2655	2,6633
Libya	LBY	8	154	2,1065	2,2487	1,9891	2,0453	1,6358	2,7701
Afganistan	AFG	9	160	1,9486	1,8071	2,1044	1,9192	1,6970	2,3824
Sudan	SDN	10	121	2,4276	2,1818	2,5818	2,5051	2,5051	2,6162
Fas	MAR	11	109	2,5397	2,4346	2,5752	2,4893	2,5127	2,8781
Cezayir	DZA	12	117	2,4481	2,4214	2,3875	2,3912	2,6049	2,7612
Ürdün	JOR	13	84	2,6880	2,7185	2,4433	2,5451	2,7724	3,1832

Ülke	Kodu	Örneklem Sırası	LPI Sıra	LPI Skor	Altyapı	Uluslararası Sevkiyatlar	Lojistik Yetkinlik	Yük İzleme ve Takip Edilebilirlik	Zamanlama
Mısır Arap Cumhuriyeti	EGY	14	67	2,8249	2,8178	2,7919	2,8178	2,7244	3,1944
Iran, Islamic Rep.	IRN	15	64	2,8527	2,7667	2,7568	2,8381	2,7667	3,3558
Kuveyt	KWT	16	63	2,8612	3,0218	2,6273	2,7965	2,6584	3,3680
Bahreyn	BHR	17	59	2,9348	2,7249	3,0243	2,8573	3,0129	3,2854
Lübnan	LBN	18	79	2,7169	2,6371	2,8037	2,4704	2,8037	3,1796
Tunus	TUN	19	105	2,5695	2,0976	2,4976	2,2976	2,8646	3,2360

3.1. CRITIC Yöntemi

Kriter ağırlıkları, kriterlerin özelliklerinden olduğu kadar karar vericilerin subjektif bakış açılarından da etkilenir. Kriterlerin bu tür subjektif ağırlıklandırılması, genellikle karar vericilerin deneyim, bilgi ve problem algısı ile şekillenir. Ancak bu, sonuçların güvenilirliği hakkında şüphelere yol açmaktadır. Bu tür sorunların üstesinden gelebilmek için CRITIC gibi objektif ağırlıklandırma yaklaşımları kullanılmaktadır. Diakoulaki vd. (1995) tarafından ortaya atılan CRITIC (Criteria Importance Through Intercriteria Correlation) yöntemi karar verme probleminin yapısında yer alan zıtlık ve çatışmanın yoğunluğunu içeren kriter ağırlıklarının belirlenmesi için kullanılan nesnel (objektif) bir yöntemdir. Korelasyon yöntemleri sınıfına aittir ve alternatiflerin değerlendirildiği kriterlerde yer alan bilgileri belirlemek için karar matrisinin analitik incelemesine dayanır (Madić ve Radovanović, 2015, s. 199). CRITIC yöntemi aşağıdaki adımlardan oluşur (Kiracı ve Bakır, 2020, ss. 87-88; Ayçin, 2020, s. 77):

Adım 1: Karar Matrisinin Oluşturulması:

CRITIC yönteminde ilk olarak karar matrisi oluşturulur. Karar matrisi, karar problemi hakkında bilgi içerdiğinden uzman görüşüne gerek duyulmadan tüm hesaplamalar Eşitlik (1)'deki karar matrisi üzerinde yapılır.

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

Adım 2: Karar Matrisinin Normalleştirilmesi:

İkinci adımda anormallikleri ortadan kaldırmak için normalizasyon işlemi yapılır. Normalizasyon işlemi fayda ve maliyet yönlü kriterler için sırasıyla Eşitlik (2) ve Eşitlik (3) kullanılarak gerçekleştirilir.

$$r_{ij} = \frac{x_{ij} - x_j^{\min}}{x_j^{\max} - x_j^{\min}} \quad (2)$$

$$r_{ij} = \frac{x_j^{\max} - x_{ij}}{x_j^{\max} - x_j^{\min}} \quad (3)$$

Adım 3: İlişki Katsayı Matrisinin Oluşturulması:

Bu adımda, kriter çiftleri arasındaki ilişki katsayıları Eşitlik (4) kullanılarak hesaplanır ve bu katsayıların bir araya gelmesiyle ilişki katsayı matrisi oluşturulur.

$$\rho_{jk} = \frac{\sum_{i=1}^m (r_{ij} - \bar{r}_j)(r_{ik} - \bar{r}_k)}{\sqrt{\sum_{i=1}^m (r_{ij} - \bar{r}_j)^2 \sum_{i=1}^m (r_{ik} - \bar{r}_k)^2}} \quad (4)$$

Üçüncü adımda, korelasyon analizinin türü veri yapısına göre değişebilir. Buna göre Pearson korelasyon veya Spearman sıra korelasyon analizi uygulanabilir.

Adım 4: c_j (Toplam Bilgi Miktarı) Değerlerinin Hesaplanması:

Her bir kriterdeki toplam bilgi miktarı Eşitlik (5) kullanılarak hesaplanır.

$$c_j = \sigma_j \sum_{k=1}^n (1 - \rho_{jk}) \quad (5)$$

Bu hesaplamada standart sapma (σ_j) değerleri dikkate alınır. Eşitlik (4)'te, en yüksek (σ_j) değerine sahip ve en düşük (ρ_{jk}) değerine sahip kriterin en yüksek düzeyde bilgi içerdiği varsayılır. Buradaki σ_j değeri ise Eşitlik (6)'daki gibi hesaplanır.

$$\sigma_j = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^m (r_{ij} - \bar{r}_j)^2}{m - 1}} \quad (6)$$

Adım 5: Kriter Ağırlıklarının Hesaplanması:

CRITIC yönteminin son adımında, j . kriterin ağırlıklandırma katsayısı (w_j) Eşitlik (7) yardımıyla hesaplanır.

$$w_j = \frac{c_j}{\sum_{k=1}^n c_k} \quad (7)$$

3.2. MABAC Yöntemi

Son yıllarda MABAC, yönetim ve bilimsel alanlarda çeşitli alternatifleri önceliklendirmek ve sıralamak için daha etkili bir araç olarak ortaya çıkmıştır. Karmaşık ve belirsiz karar verme sorunları, alternatif fonksiyonun uzaklığı ve sınır yaklaşım alanını hesaplayan MABAC yöntemi kullanılarak verimli bir şekilde ele alınmıştır. MABAC yönteminin matematiksel formu toplam yedi adımdan oluşmaktadır. Bu adımlar aşağıda ifade edilmiştir (Sonar ve Kulkarni, 2021, ss. 3-4; Bozanic vd., 2016, ss. 98-99):

Adım 1: Başlangıç Karar Matrisinin Oluşturulması:

Kabul edelim ki m alternatiflerin, n kriterlerin sayısı olsun. Bu durumda karar matrisi şu şekilde gösterilir:

$$X = \begin{matrix} & C_1 & C_2 & \dots & C_n \\ \begin{matrix} A_1 \\ A_2 \\ \vdots \\ A_m \end{matrix} & \begin{bmatrix} x_{11} & x_{12} & \dots & x_{1n} \\ x_{21} & x_{22} & \dots & x_{2n} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ x_{m1} & x_{m2} & \dots & x_{mn} \end{bmatrix} \end{matrix}, \quad i = 1, 2, \dots, m; j = 1, 2, \dots, n \quad (8)$$

Burada A alternatifleri, C ise kriterleri ifade etmektedir.

Adım 2: Karar Matrisinin Normalleştirilmesi

$$N = \begin{matrix} & C_1 & C_2 & \dots & C_n \\ \begin{matrix} A_1 \\ A_2 \\ \vdots \\ A_m \end{matrix} & \begin{bmatrix} t_{11} & t_{12} & \dots & t_{1n} \\ t_{21} & t_{22} & \dots & t_{2n} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ t_{m1} & t_{m2} & \dots & t_{mn} \end{bmatrix} \end{matrix}, \quad i = 1, 2, \dots, m; j = 1, 2, \dots, n \quad (9)$$

Normalleştirilmiş matrisin (N) elemanları ifade uygulanarak elde edilir:

a) Fayda Yönlü Kriterler İçin

$$t_{ij} = \frac{x_{ij} - x_i^-}{x_i^+ - x_i^-} \quad (10)$$

b) Maliyet Yönlü Kriterler İçin

$$t_{ij} = \frac{x_i^- - x_{ij}}{x_i^- - x_i^+} \quad (11)$$

Burada x_{ij} , x_i^+ ve x_i^- başlangıç karara matrisi (X)'in elemanlarıdır. $x_i^+ = \max(x_1, x_2, \dots, x_m)$ ve $x_i^- = \min(x_1, x_2, \dots, x_m)$ olarak tanımlanır.

Adım 3: Ağırlıklı matrisin (V) elemanlarının hesaplanması:

$$V = \begin{bmatrix} v_{11} & v_{12} & \dots & v_{1n} \\ v_{21} & v_{22} & \dots & v_{2n} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ v_{m1} & v_{m2} & \dots & v_{mn} \end{bmatrix} \quad (12)$$

Ağırlıklı matris (V) elemanları Eşitlik (13)'e göre hesaplanır:

$$V_{ij} = w_i(t_{ij} + 1) \quad (13)$$

Burada t_{ij} normalleştirilmiş matris (N)'in elemanlarına karşılık gelirken, w_i ise kriterlerin ağırlık katsayılarını ifade etmektedir.

Adım 4: Her bir kriter için sınır yakınlık alanı matrisinin (G) belirlenmesi:

Eşitlik (14) kullanılarak her bir kriter için sınır yakınlık alanı (G) belirlenir.

$$g_i = \left(\prod_{j=1}^m v_{ij} \right)^{1/m} \quad (14)$$

Burada, v_{ij} ağırlıklandırılmış (V) matrisinin elemanlarını ifade ederken; m ise alternatiflerin toplam sayısı olarak tanımlanmaktadır. Kriterlere göre g_i değerleri hesaplandıktan sonra $n \times 1$ formunda sınır yakınlık alanının matrisi (G) Eşitlik (15) teki gibi oluşturulur.

$$G = \begin{bmatrix} c_1 & c_2 & \dots & c_n \\ g_1 & g_2 & \dots & g_n \end{bmatrix} \quad (15)$$

Adım 5: Alternatif uzaklık matrisinin oluşturulması:

$$Q = \begin{bmatrix} q_{11} & q_{12} & \dots & q_{1n} \\ q_{21} & q_{22} & \dots & q_{2n} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ q_{m1} & q_{m2} & \dots & q_{mn} \end{bmatrix} \quad (16)$$

Sınır yakınlık alanından alternatif uzaklık (q_{ij}), ağırlıklı matris (V) elemanları ile sınır yakınlık alanı (G) değerlerinin farkı olarak aşağıdaki gibi hesaplanır.

$$Q = V - G \quad (17)$$

Adım 6: Alternatiflerin toplam puanının (S) hesaplanması:

Aşağıdaki formül kullanılarak her alternatifin toplam puanı (S) hesaplanır.

$$S_i = \sum_{j=1}^n q_{ij} \quad (18)$$

Adım 7: S_i 'nin azalan değerlerine dayalı olarak her bir alternatifin sıralanması

Alternatiflere göre kriter fonksiyonlarının değerlerinin hesaplanması, alternatiflerin sınır yakınlık alanına olan uzaklıklarının toplamı olarak elde edilir. Q matrisinin satır elemanları toplanarak, alternatiflerin kriter fonksiyonunun nihai değerleri elde edilir.

$$S_i = \sum_{j=1}^n q_{ij}, \quad j = 1, 2, \dots, n; \quad i = 1, 2, \dots, m \quad (19)$$

Burada n kriter sayısını m ise alternatif sayısını ifade etmektedir.

3.3. MARCOS Yöntemi

MARCOS yöntemi, 2020 yılında Željko Stevic tarafından ortaya atılan alternatifler ile referans değerler (ideal ve anti-ideal alternatifler) arasındaki ilişkileri tanımlamaya dayanan çok kriterli karar verme yöntemidir. Bu yöntem, problemin değerlendirilmesinin ilk adımlarında anti-ideal ve ideal çözümleri dikkate aldığından, karar problemlerini çözmek için yeni bir yaklaşım sağlar. Ayrıca, çok sayıda alternatif ve kriter gerektiren problemlerde istikrarı korurken, fayda fonksiyonlarını ve bunların daha fazla kümelenmesini belirlemek için yeni bir yol önerir (Kizielewicz vd., 2022, s. 790). Tanımlanan ilişkiler temelinde alternatiflerin fayda fonksiyonları belirlenir ve ideal ve anti-ideal çözümlere göre uzlaşmalı bir sıralama yapılır. Karar tercihleri, fayda fonksiyonları temelinde tanımlanır. Fayda fonksiyonları, ideal ve ideal olmayan bir çözüme göre bir alternatifin konumunu temsil eder. En iyi alternatif, ideale en yakın ve aynı zamanda anti-ideal referans noktasından en uzak olandır. MARCOS yöntemine göre çok kriterli karar vermenin uygulama adımları aşağıdaki gibidir (Meskic vd., 2021, ss. 4-5; Trung, 2022, ss. 2-3):

Adım 1: m alternatiflerin sayısı, n kriterlerin sayısı ve x_{mm} ise m alternatifindeki n kriterinin değeri olmak üzere başlangıç karar matrisi Eşitlik (20) deki gibi oluşturulur.

$$X = \begin{bmatrix} x_{11} & x_{12} & \dots & x_{1n} \\ x_{21} & x_{22} & \dots & x_{2n} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ x_{m1} & x_{m2} & \dots & x_{mn} \end{bmatrix} \quad (20)$$

Adım 2: İdeal bir çözüm (AI) ve ideal çözüme (AAI) zıt çözüm ekleyerek genişletilmiş bir başlangıç matrisi oluşturulur.

$$X = \begin{matrix} & AAI & \begin{bmatrix} x_{aa1} & \dots & x_{aan} \\ x_{11} & \dots & x_{1n} \\ x_{21} & \dots & x_{2n} \\ \vdots & \vdots & \vdots \\ x_{m1} & \dots & x_{mn} \\ x_{a11} & \dots & x_{ain} \end{bmatrix} \\ \begin{matrix} A_1 \\ A_2 \\ \vdots \\ A_m \\ AI \end{matrix} & & \end{matrix} \quad (21)$$

Burada $AI = \begin{cases} \max(x_{ij}), j \in B \text{ ise} \\ \min(x_{ij}), j \in C \text{ ise} \end{cases}$ ve $AAI = \begin{cases} \max(x_{ij}), j \in C \text{ ise} \\ \min(x_{ij}), j \in B \text{ ise} \end{cases}$, $i = 1, 2, \dots, m; j = 1, 2, \dots, n$ dir.

Adım 3: Genişletilmiş başlangıç matrisi Eşitlik (22)'e göre normalleştirilir.

$$n_{ij} = \begin{cases} \frac{x_{AI}}{x_{ij}}, j \in A \text{ ise} \\ x_{ij}, j \in B \text{ ise} \\ \frac{x_{AI}}{x_{AI}}, j \in B \text{ ise} \end{cases} \quad (22)$$

Adım 4: Eşitlik (23) yardımıyla kriterlerin ağırlıkları dikkate alınarak normalleştirilmiş değer hesaplanır.

$$v_{ij} = n_{ij} \cdot w_j \quad (23)$$

Buradaki w_j, j . kriterin ağırlığıdır.

Adım 5: K_i^+ ve K_i^- katsayıları Eşitlik (24) ve Eşitlik (25)'e göre hesaplanır.

$$K_i^+ = \frac{S_i}{S_{AI}} \quad (24)$$

$$K_i^- = \frac{S_i}{S_{AAI}} \quad (25)$$

Buradaki S_i, S_{AI} ve S_{AAI} değerleri $i = 1, 2, \dots, m$ olmak üzere sırasıyla Eşitlik (26), Eşitlik (27) ve Eşitlik (28)'de ifade edilmiştir.

$$S_i = \sum_{j=1}^m v_{ij} \quad (26)$$

$$S_{AI} = \sum_{i=1}^m x_{ai} \quad (27)$$

$$S_{AAI} = \sum_{i=1}^m x_{aai} \quad (28)$$

Adım 6: $f(K_i^+)$ ve $f(K_i^-)$ fonksiyonları Eşitlik (29) ve Eşitlik (30)'a göre hesaplanır.

$$f(K_i^+) = \frac{K_i^-}{K_i^+ + K_i^-} \quad (29)$$

$$f(K_i^-) = \frac{K_i^+}{K_i^+ + K_i^-} \quad (30)$$

Adım 7: $f(K_i)$ Eşitlik (31)'e göre hesaplanır ve $f(K_i)$ değeri en yüksek olan alternatifin en iyi sayılacağı kuralına göre alternatifler sıralanır ve en iyi alternatif tespit edilir.

$$f(K_i) = \frac{K_i^+ + K_i^-}{1 + \frac{1 - f(K_i^+)}{f(K_i^+)} + \frac{1 - f(K_i^-)}{f(K_i^-)}} \quad (31)$$

4. BULGULAR

Çalışmanın bu bölümünde CRITIC yöntemi ile 5 kriterin ağırlıkları araştırmaya konu olan 19 orta doğu ülkesinin 2018 yılına ait lojistik verileri kullanılarak tespit edilmiş ve elde edilen sonuçlar sırasıyla ifade edilmiştir. Elde edilen kriter ağırlıkları dikkate alınarak ülkelerin lojistik performansları MABAC ve MARCOS yöntemleri ile değerlendirilmiş ve en iyi performansa sahip olan ülke belirlenmiştir. Her iki yöntem ile ortaya çıkan sonuçlar karşılaştırmalı bir şekilde verilmiştir.

4.1. CRITIC Yöntemi Bulguları

Ülke verilerine ait Tablo 3'ten yararlanarak kriterlerin ağırlık değerlerinin (önem derecelerinin) hesaplanmasında kullanılacak olan başlangıç karar matrisi oluşturulmuş ve Tablo 4'te ifade edilmiştir.

Tablo 4. CRITIC Yöntemi Karar Matrisi

Kriter Yönü	maks	maks	maks	maks	maks
Ülkeler/Kriterler	K1	K2	K3	K4	K5
ISR	3,3286	2,7832	3,3893	3,5004	3,5915
QAT	3,3750	3,7500	3,4187	3,5615	3,7044
CYP	2,8925	3,1476	3,0048	3,1476	3,6227
OMN	3,1553	3,2994	3,0541	2,9708	3,8041
SAU	3,1070	2,9851	2,8601	3,1716	3,3001
ARE	4,0213	3,8474	3,9194	3,9603	4,3763
PAK	2,1975	2,6294	2,5869	2,2655	2,6633
LBY	2,2487	1,9891	2,0453	1,6358	2,7701
AFG	1,8071	2,1044	1,9192	1,6970	2,3824
SDN	2,1818	2,5818	2,5051	2,5051	2,6162

Kriter Yönü	maks	maks	maks	maks	maks
Ülkeler/Kriterler	K1	K2	K3	K4	K5
MAR	2,4346	2,5752	2,4893	2,5127	2,8781
DZA	2,4214	2,3875	2,3912	2,6049	2,7612
JOR	2,7185	2,4433	2,5451	2,7724	3,1832
EGY	2,8178	2,7919	2,8178	2,7244	3,1944
IRN	2,7667	2,7568	2,8381	2,7667	3,3558
KWT	3,0218	2,6273	2,7965	2,6584	3,3680
BHR	2,7249	3,0243	2,8573	3,0129	3,2854
LBN	2,6371	2,8037	2,4704	2,8037	3,1796
TUN	2,0976	2,4976	2,2976	2,8646	3,2360

Analize tabi olan her bir kriter fayda yönlü olduğundan dolayı kriterlere ilişkin normalizasyon işlemi Eşitlik (2) yardımıyla yapılmış ve normalize karar matrisi Tablo 5'te ifade edilmiştir.

Tablo 5. Normalize Edilmiş Karar Matrisi

Kriter Yönü	maks	maks	maks	maks	maks
Ülkeler/Kriterler	K1	K2	K3	K4	K5
ISR	0,6872	0,4273	0,7350	0,8022	0,6064
QAT	0,7081	0,9476	0,7497	0,8284	0,6630
CYP	0,4902	0,6234	0,5427	0,6504	0,6220
OMN	0,6089	0,7051	0,5674	0,5743	0,7130
SAU	0,5871	0,5359	0,4704	0,6607	0,4602
ARE	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000
PAK	0,1763	0,3445	0,3338	0,2709	0,1409
LBY	0,1994	0,0000	0,0630	0,0000	0,1944
AFG	0,0000	0,0620	0,0000	0,0263	0,0000
SDN	0,1692	0,3189	0,2929	0,3739	0,1172
MAR	0,2834	0,3154	0,2850	0,3772	0,2486
DZA	0,2774	0,2144	0,2360	0,4169	0,1900

Kriter Yönü	maks	maks	maks	maks	maks
Ülkeler/Kriterler	K1	K2	K3	K4	K5
JOR	0,4116	0,2444	0,3129	0,4889	0,4016
EGY	0,4564	0,4320	0,4492	0,4683	0,4072
IRN	0,4334	0,4131	0,4594	0,4865	0,4882
KWT	0,5486	0,3434	0,4386	0,4399	0,4943
BHR	0,4145	0,5570	0,4690	0,5924	0,4529
LBN	0,3748	0,4384	0,2756	0,5024	0,3998
TUN	0,1312	0,2736	0,1891	0,5286	0,4281

Eşitlik (4) ile kriter çiftleri arasındaki ilişki katsayıları hesaplanmış ve ilişki katsayı matrisi oluşturulmuştur. Bu matris Tablo 6'da verilmiştir.

Tablo 6. İlişki Katsayı Matrisi

Kriterler	K1	K2	K3	K4	K5
K1	1,0000	0,8389	0,9425	0,8674	0,9218
K2	0,8389	1,0000	0,9018	0,8692	0,8524
K3	0,9425	0,9018	1,0000	0,9106	0,8928
K4	0,8674	0,8692	0,9106	1,0000	0,8794
K5	0,9218	0,8524	0,8928	0,8794	1,0000

σ_j , c_j ve w_j değerleri sırasıyla Eşitlik (6), Eşitlik (5) ve Eşitlik (7)'den faydalanarak hesaplanmış ve bu değerlere ait bilgiler Tablo 7'de gösterilmiştir.

Tablo 7. c_j ve w_j Değerleri

Kriterler	K1	K2	K3	K4	K5
K1	0,0000	0,1611	0,0575	0,1326	0,0782
K2	0,1611	0,0000	0,0982	0,1308	0,1476
K3	0,0575	0,0982	0,0000	0,0894	0,1072
K4	0,1326	0,1308	0,0894	0,0000	0,1206
K5	0,0782	0,1476	0,1072	0,1206	0,0000
σ_j	0,2350	0,2513	0,2354	0,2387	0,2351

Kriterler	K1	K2	K3	K4	K5
c_j	0,1009	0,1351	0,0830	0,1130	0,1066
w_j	0,1874	0,2508	0,1540	0,2098	0,1980

CRITIC yöntemi analiz sonucuna göre en önemli kriterin K2 (Uluslararası Sevkiyatlar) olduğu, kriterlerin önem derecelerine (ağırlıklarına) göre sıralamasının ise K2 (Uluslararası Sevkiyatlar), K4 (Yük İzleme ve Takip Edilebilirlik), K5 (Zamanlama), K1 (Altyapı) ve K3 (Lojistik Yetkinlik) şeklinde olduğu Tablo 6'dan görülmektedir.

4.2. MABAC Yöntemi Bulguları

Kriterlere ilişkin önem ağırlıklarının CRITIC yöntemi ile hesaplanmasından sonra MABAC yönteminden faydalanarak ülkeleri lojistik performanslarına göre değerlendirip sıralamak için öncelikle satırlarında alternatifler (ülkeler) ve sütunlarında ise lojistik kriterlerin yer aldığı başlangıç karar matrisi doğrudan kullanılmıştır. Matrise ilişkin bilgiler Tablo 4'te verilmiştir. Bütün kriterler fayda yönlü olduğundan dolayı Eşitlik (10) yardımıyla başlangıç karar matrisinin her bir elemanına normalleştirme işlemleri yapılmış ve normalize karar matrisi Tablo 8'deki gibi oluşturulmuştur.

Tablo 8. Normalize Karar Matrisi

Ülkeler/Kriterler	K1	K2	K3	K4	K5
ISR	0,6872	0,4273	0,7350	0,8022	0,6064
QAT	0,7081	0,9476	0,7497	0,8284	0,6630
CYP	0,4902	0,6234	0,5427	0,6504	0,6220
OMN	0,6089	0,7051	0,5674	0,5743	0,7130
SAU	0,5871	0,5359	0,4704	0,6607	0,4602
ARE	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000
PAK	0,1763	0,3445	0,3338	0,2709	0,1409
LBY	0,1994	0,0000	0,0630	0,0000	0,1944
AFG	0,0000	0,0620	0,0000	0,0263	0,0000
SDN	0,1692	0,3189	0,2929	0,3739	0,1172
MAR	0,2834	0,3154	0,2850	0,3772	0,2486
DZA	0,2774	0,2144	0,2360	0,4169	0,1900

Ülkeler/Kriterler	K1	K2	K3	K4	K5
JOR	0,4116	0,2444	0,3129	0,4889	0,4016
EGY	0,4564	0,4320	0,4492	0,4683	0,4072
IRN	0,4334	0,4131	0,4594	0,4865	0,4882
KWT	0,5486	0,3434	0,4386	0,4399	0,4943
BHR	0,4145	0,5570	0,4690	0,5924	0,4529
LBN	0,3748	0,4384	0,2756	0,5024	0,3998
TUN	0,1312	0,2736	0,1891	0,5286	0,4281

Ağırlıklandırılmış karar matrisinin her bir elemanı Eşitlik (13) aracılığıyla hesaplanmış ve bu elemanların bir araya gelmesiyle ağırlıklandırılmış karar matrisi oluşturulmuştur. Matrise ilişkin değerler Tablo 9'da verilmiştir.

Tablo 9. Ağırlıklandırılmış Karar Matrisi

w_j	0,1874	0,2508	0,1540	0,2098	0,1980
Ülkeler/Kriterler	K1	K2	K3	K4	K5
ISR	0,3162	0,3580	0,2672	0,3781	0,3181
QAT	0,3201	0,4885	0,2694	0,3836	0,3293
CYP	0,2793	0,4072	0,2376	0,3463	0,3212
OMN	0,3015	0,4276	0,2414	0,3303	0,3392
SAU	0,2974	0,3852	0,2264	0,3484	0,2891
ARE	0,3748	0,5016	0,3080	0,4196	0,3960
PAK	0,2204	0,3372	0,2054	0,2666	0,2259
LBY	0,2248	0,2508	0,1637	0,2098	0,2365
AFG	0,1874	0,2664	0,1540	0,2153	0,1980
SDN	0,2191	0,3308	0,1991	0,2883	0,2212
MAR	0,2405	0,3299	0,1979	0,2889	0,2472
DZA	0,2394	0,3046	0,1903	0,2973	0,2356
JOR	0,2645	0,3121	0,2022	0,3124	0,2775
EGY	0,2729	0,3591	0,2232	0,3081	0,2786
IRN	0,2686	0,3544	0,2247	0,3119	0,2947

w_j	0,1874	0,2508	0,1540	0,2098	0,1980
Ülkeler/Kriterler	K1	K2	K3	K4	K5
KWT	0,2902	0,3369	0,2215	0,3021	0,2959
BHR	0,2651	0,3905	0,2262	0,3341	0,2877
LBN	0,2576	0,3607	0,1964	0,3152	0,2772
TUN	0,2120	0,3194	0,1831	0,3207	0,2828

Ağırlıklandırılmış karar matrisinin oluşturulmasından sonra Eşitlik (14)'ten her bir kritere ait sınır yakınlık alanı değerleri bulunmuş ve sınır yakınlık alanı matrisi Tablo 10'daki gibi oluşturulmuştur.

Tablo 10. Sınır Yakınlık Alanı Matrisi

Kriterler	K1	K2	K3	K4	K5
g_i	0,2623	0,3537	0,2149	0,3104	0,2778

Sonrasında Eşitlik (17)'den ağırlıklı matris elemanları ile sınır yakınlık alanı değerlerinin farkı alınarak alternatif uzaklık matrisi hesaplanmıştır. Elde edilen bulgular Tablo 11'de gösterilmiştir.

Tablo 11. Alternatif Uzaklık Matrisi

Ülkeler/Kriterler	K1	K2	K3	K4	K5
ISR	0,0539	0,0043	0,0523	0,0677	0,0402
QAT	0,0578	0,1348	0,0546	0,0733	0,0514
CYP	0,0169	0,0535	0,0227	0,0359	0,0433
OMN	0,0392	0,0740	0,0265	0,0199	0,0613
SAU	0,0351	0,0315	0,0116	0,0381	0,0113
ARE	0,1125	0,1479	0,0931	0,1092	0,1182
PAK	-0,0419	-0,0165	-0,0094	-0,0437	-0,0520
LBY	-0,0375	-0,1029	-0,0511	-0,1006	-0,0414
AFG	-0,0749	-0,0873	-0,0609	-0,0950	-0,0798
SDN	-0,0432	-0,0229	-0,0157	-0,0221	-0,0566
MAR	-0,0218	-0,0238	-0,0170	-0,0214	-0,0306

Ülkeler/Kriterler	K1	K2	K3	K4	K5
DZA	-0,0229	-0,0491	-0,0245	-0,0131	-0,0422
JOR	0,0022	-0,0416	-0,0127	0,0020	-0,0003
EGY	0,0106	0,0055	0,0083	-0,0023	0,0008
IRN	0,0063	0,0007	0,0099	0,0015	0,0168
KWT	0,0279	-0,0168	0,0067	-0,0083	0,0180
BHR	0,0028	0,0368	0,0114	0,0237	0,0098
LBN	-0,0047	0,0071	-0,0184	0,0049	-0,0007
TUN	-0,0503	-0,0343	-0,0317	0,0104	0,0049

Tablo 10'da ifade edilen alternatif uzaklık matrisinin satır elemanları toplanarak, alternatiflerin kriter fonksiyonunun nihai (S_i) değerleri elde edilmiştir. Bahsi geçen hesaplamalara ait bilgiler Tablo 12'de ifade edilmiştir.

Tablo 12. S_i değerleri ve Sıralama

	Ülkeler/Kriterler	S_i	Sıralama
İsrail	ISR	0,2184	4
Katar	QAT	0,3718	2
Kıbrıs	CYP	0,1724	5
Umman	OMN	0,2210	3
Suudi Arabistan	SAU	0,1276	6
Birleşik Arap Emirlikleri	ARE	0,5810	1
Pakistan	PAK	-0,1635	17
Libya	LBY	-0,3335	18
Afganistan	AFG	-0,3980	19
Sudan	SDN	-0,1606	16
Fas	MAR	-0,1146	14
Cezayir	DZA	-0,1519	15
Ürdün	JOR	-0,0503	12

	Ülkeler/Kriterler	S_i	Sıralama
Mısır Arap Cumhuriyeti	EGY	0,0229	10
İran İslam Cumhuriyeti	IRN	0,0353	8
Kuveyt	KWT	0,0276	9
Bahreyn	BHR	0,0845	7
Lübnan	LBN	-0,0118	11
Tunus	TUN	-0,1010	13

MABAC yöntemi sonuçlarına göre ülkelerin sıralanması Tablo 12'de yapılmış ve en yüksek (S_i) değerine sahip ülke lojistik performans açısından en iyi alternatif ülke olarak seçilmiştir. Yapılan sıralama sonucunda en iyi performansla sahip ülkenin United Arab Emirates olduğu, Afghanistan ülkesinin ise performans açısından en kötü olduğu ortaya çıkmıştır. Genel performans sıralaması ise Birleşik Arap Emirlikleri, Katar, Umman, İsrail, Kıbrıs, Suudi Arabistan, Bahreyn, İran İslam Cumhuriyeti, Kuveyt, Mısır Arap Cumhuriyeti, Lübnan, Ürdün, Tunus, Fas, Cezayir, Sudan, Pakistan, Libya ve Afganistan biçimindedir.

4.3. MARCOS Yöntemi Bulguları

Ülkelerin lojistik performansları açısından sıralanması için kullanılan bir diğer yöntem ise MARCOS yöntemidir. MABAC yönteminde olduğu gibi MARCOS yönteminde de analizlere Tablo 4'te belirtilen başlangıç karar matrisi ile başlanılmıştır. Başlangıç karar matrisine Tablo 13'te verilen ideal çözüm (AI) ve ideal olmayan çözüm (AAI) değerlerinin eklenmesiyle genişletilmiş başlangıç matrisi oluşturulmuştur.

Tablo 13. İdeal Olmayan (AAI) ve İdeal (AI) Çözüm Değerleri

	K1	K2	K3	K4	K5
AAI	1,8071	1,9891	1,9192	1,6358	2,3824
AI	4,0213	3,8474	3,9194	3,9603	4,3763

Genişletilmiş başlangıç karar matrisine Eşitlik (22) yardımıyla normalizasyon işlemi yapılmış ve bu işlem sonrasında elde edilen normalize karar matrisinin elemanları ile CRITIC yöntemi uygulanması sonucu ulaşılan kri-

ter ağırlıklarının çarpılması sonucu Tablo 14'te belirtilen ağırlıklı normalize karar matrisine ulaşılmıştır.

Tablo 14. Ağırlıklı Normalize Karar Matrisi

Kriter Yönü	maks	maks	maks	maks	maks
Ülkeler/Kriterler	K1	K2	K3	K4	K5
AAI	0,0842	0,1297	0,0754	0,0867	0,1078
ISR	0,1551	0,1814	0,1332	0,1854	0,1625
QAT	0,1573	0,2445	0,1343	0,1887	0,1676
CYP	0,1348	0,2052	0,1181	0,1667	0,1639
OMN	0,1470	0,2151	0,1200	0,1574	0,1721
SAU	0,1448	0,1946	0,1124	0,1680	0,1493
ARE	0,1874	0,2508	0,1540	0,2098	0,1980
PAK	0,1024	0,1714	0,1016	0,1200	0,1205
LBY	0,1048	0,1297	0,0804	0,0867	0,1253
AFG	0,0842	0,1372	0,0754	0,0899	0,1078
SDN	0,1017	0,1683	0,0984	0,1327	0,1184
MAR	0,1135	0,1679	0,0978	0,1331	0,1302
DZA	0,1128	0,1556	0,0940	0,1380	0,1249
JOR	0,1267	0,1593	0,1000	0,1469	0,1440
EGY	0,1313	0,1820	0,1107	0,1443	0,1445
IRN	0,1289	0,1797	0,1115	0,1466	0,1518
KWT	0,1408	0,1713	0,1099	0,1408	0,1524
BHR	0,1270	0,1971	0,1123	0,1596	0,1486
LBN	0,1229	0,1828	0,0971	0,1485	0,1439
TUN	0,0978	0,1628	0,0903	0,1518	0,1464
AI	0,1874	0,2508	0,1540	0,2098	0,1980

Alternatiflere ilişkin $S_i, K_i^-, K_i^+, f(K_i^-), f(K_i^+), f(K_i)$ değerleri Eşitlik (24) - Eşitlik (31) yardımlarıyla hesaplanmış ve Tablo 15'te gösterilmiştir.

Tablo 15. Alternatiflerin $s_i, K_i^-, K_i^+, f(K_i^-), f(K_i^+), f(K_i)$ Değerleri

	s_i						
AAI	0,4837	K_i^-	K_i^+	$f(K_i^-)$	$f(K_i^+)$	$f(K_i)$	Sıralama
ISR	0,8176	1,6903	0,8176	0,3260	0,6740	0,7063	3
QAT	0,8923	1,8447	0,8923	0,3260	0,6740	0,7708	2
CYP	0,7887	1,6304	0,7887	0,3260	0,6740	0,6813	5
OMN	0,8116	1,6778	0,8116	0,3260	0,6740	0,7011	4
SAU	0,7691	1,5899	0,7691	0,3260	0,6740	0,6643	6
ARE	1,0000	2,0673	1,0000	0,3260	0,6740	0,8638	1
PAK	0,6160	1,2734	0,6160	0,3260	0,6740	0,5321	17
LBY	0,5268	1,0890	0,5268	0,3260	0,6740	0,4550	18
AFG	0,4945	1,0222	0,4945	0,3260	0,6740	0,4271	19
SDN	0,6195	1,2806	0,6195	0,3260	0,6740	0,5351	16
MAR	0,6425	1,3281	0,6425	0,3260	0,6740	0,5549	14
DZA	0,6254	1,2928	0,6254	0,3260	0,6740	0,5402	15
JOR	0,6768	1,3992	0,6768	0,3260	0,6740	0,5846	12
EGY	0,7129	1,4737	0,7129	0,3260	0,6740	0,6158	10
IRN	0,7186	1,4854	0,7186	0,3260	0,6740	0,6207	8
KWT	0,7152	1,4785	0,7152	0,3260	0,6740	0,6178	9
BHR	0,7447	1,5394	0,7447	0,3260	0,6740	0,6432	7
LBN	0,6951	1,4370	0,6951	0,3260	0,6740	0,6004	11
TUN	0,6490	1,3417	0,6490	0,3260	0,6740	0,5606	13
AI	1,0000						

Ülkelere ait $f(K_i)$ değerleri en büyükten en küçüğe doğru sıralamaya tabi tutularak ülkelerin lojistik performans sıralaması elde edilmiş ve Tablo 15'te belirtilmiştir. Performans açısından yapılan sıralama sonuçlarına göre Birleşik Arap Emirlikleri ilk sırada yer alırken; Afganistan sonuncu sırada yer almıştır. En iyiden en kötüye doğru ülkelerin performans sıralamasının ise Birleşik Arap Emirlikleri, Katar, İsrail, Umman, Kıbrıs, Suudi Arabis-

tan, Bahreyn, İran İslam Cumhuriyeti, Kuveyt, Mısır Arap Cumhuriyeti, Lübnan, Ürdün, Tunus, Fas, Cezayir, Sudan, Pakistan, Libya, Afganistan şeklinde olduğu ortaya çıkmıştır.

4.4. MABAC ve MARCOS Yöntemi Sonuçlarının Karşılaştırılması

MABAC ve MARCOS yöntemi ile elde edilen sonuçlar karşılaştırmalı bir biçimde Tablo 16'da gösterilmiştir.

Tablo 16. MABAC ve MARCOS Yöntemlerine Göre Performans Sıralamaları

MABAC Yöntemi				MARCOS Yöntemi			
Ülkeler	KOD	S_i	Sıralama	Ülkeler	KOD	$f(K_i)$	Sıralama
Birleşik Arap Emirlikleri	ARE	0,5810	1	Birleşik Arap Emirlikleri	ARE	0,8638	1
Katar	QAT	0,3718	2	Katar	QAT	0,7708	2
Umman	OMN	0,2210	3	İsrail	ISR	0,7063	3
İsrail	ISR	0,2184	4	Umman	OMN	0,7011	4
Kıbrıs	CYP	0,1724	5	Kıbrıs	CYP	0,6813	5
Suudi Arabistan	SAU	0,1276	6	Suudi Arabistan	SAU	0,6643	6
Bahreyn	BHR	0,0845	7	Bahreyn	BHR	0,6432	7
İran İslam Cumhuriyeti	IRN	0,0353	8	İran İslam Cumhuriyeti	IRN	0,6207	8
Kuveyt	KWT	0,0276	9	Kuveyt	KWT	0,6178	9
Mısır Arap Cumhuriyeti	EGY	0,0229	10	Mısır Arap Cumhuriyeti	EGY	0,6158	10
Lübnan	LBN	-0,0118	11	Lübnan	LBN	0,6004	11
Ürdün	JOR	-0,0503	12	Ürdün	JOR	0,5846	12
Tunus	TUN	-0,1010	13	Tunus	TUN	0,5606	13
Fas	MAR	-0,1146	14	Fas	MAR	0,5549	14
Cezayir	DZA	-0,1519	15	Cezayir	DZA	0,5402	15
Sudan	SDN	-0,1606	16	Sudan	SDN	0,5351	16

MABAC Yöntemi				MARCOS Yöntemi			
Ülkeler	KOD	S_i	Sıralama	Ülkeler	KOD	$f(K_i)$	Sıralama
Pakistan	PAK	-0,1635	17	Pakistan	PAK	0,5321	17
Libya	LBY	-0,3335	18	Libya	LBY	0,4550	18
Afganistan	AFG	-0,3980	19	Afganistan	AFG	0,4271	19

Tablo 16'ya göre 3. ve 4. sıradaki ülkeler hariç diğer sıralamada yer alan ülkeler her iki yönteme göre aynı sırada yer alırken; MABAC yönteminde 3. sırada Umman 4. sırada İsrail ülkesi yer almaktadır. MARCOS yöntemi sonuçlarına göre ise MABAC yönteminin aksine 3. sırada İsrail ülkesi, 4. sırada yer alan Umman ülkesine lojistik performans açısından üstünlük sağlamaktadır.

5. SONUÇ

Bu çalışmada, CRITIC tabanlı MABAC ve MARCOS yöntemleri ile 19 Orta Doğu ülkesinin lojistik performanslarının Dünya Bankası 2018 yılı verileri dikkate alınarak değerlendirilmesi amaçlanmıştır. İlk olarak CRITIC yöntemi kapsamında araştırmaya dâhil edilen 5 kriterin önem dereceleri (ağırlık katsayıları) tespiti gerçekleştirilmiştir. Sonrasında belirlenen kriter ağırlıkları göz önünde bulundurularak MABAC ve MARCOS yöntemleri ile ülkelerin lojistik performansları ayrı ayrı değerlendirilmiş ve ortaya çıkan sonuçlar karşılaştırmalı bir şekilde verilmiştir.

CRITIC yöntemi bulgularına göre; en önemli kriterin uluslararası sevkiyat olduğu, kriterlerin ağırlık katsayılarına (önem dereceleri) göre sıralamasının ise uluslararası sevkiyat (0,2508), yük izleme ve takip edilebilirlik (0,2098), zamanlama (0,1980), altyapı (0,1874) ve lojistik yetkinlik (0,1540) şeklinde olduğu tespit edilmiştir. En önemli kriter açısından CRITIC yöntemi analizi sonrası ortaya çıkan sonuç ile Altıntaş (2022)'in çalışmasındaki bulgular benzerlik göstermektedir.

MABAC yöntemine göre yapılan analiz sonucunda 2018 yılı için en yüksek lojistik performansa sahip olan ülkenin Birleşik Arap Emirlikleri olduğu; lojistik performans açısından en kötü olan ülkenin ise Afganistan olduğu ortaya çıkmıştır. Geriye kalan ülkelerden Katar 2. sırada, Umman 3. sırada, İsrail 4. sırada, Kıbrıs 5. sırada, Suudi Arabistan 6. sırada, Bahreyn 7. sırada, İran İslam Cumhuriyeti 8. sırada, Kuveyt 9. sırada, Mısır Arap Cumhuriyeti

10. sırada, Lübnan 11. sırada, Ürdün 12. sırada, Tunus 13. sırada, Fas 14. sırada, Cezayir 15. sırada, Sudan 16. sırada, Pakistan 17. sırada ve Libya 18. sırada yer almıştır. Ülkelere ait veri seti dikkate alındığında 2018 yılında en yüksek performansa sahip Birleşik Arap Emirlikleri'nin uluslararası sevkiyat kriterinde göre en iyi olduğu lojistik yetkinlik açısından ise arka planda kaldığı yapılan analizler sonucunda görülmektedir. Diğer taraftan en düşük performansa sahip Afganistan ülkesinin Birleşik Arap Emirliklerinin aksine lojistik yetkinlik kriteri açısından ön planda olduğu, yük izleme ve takip edilebilirlik kriterine göre ise düşük performans gösterdiği yapılan analizler sonucunda elde edilmiştir.

MARCOS yöntemi sonuçlarına göre ise ülkelerin lojistik performansları en iyiden en kötüye doğru Birleşik Arap Emirlikleri, Katar, İsrail, Umman, Kıbrıs, Suudi Arabistan, Bahreyn, İran İslam Cumhuriyeti, Kuveyt, Mısır Arap Cumhuriyeti, Lübnan, Ürdün, Tunus, Fas, Cezayir, Sudan, Pakistan, Libya, Afganistan olarak sıralanmıştır. MABAC yönteminde olduğu gibi en iyi performansı Birleşik Arap Emirlikleri sergilerken; Afganistan ise en kötü performans sergileyerek sonuncu sırada yer almıştır. Ayrıca uluslararası sevkiyat kriteri açısından en iyi olan Birleşik Arap Emirlikleri lojistik yetkinlik kriterine göre ise geri kalmış bir Orta Doğu ülkesi olduğu analiz sonuçlarından anlaşılmaktadır. Yük izleme ve takip edilebilirlik kriterine göre iyi performans sergileyen Afganistan ülkesinin ise zamanlama kriteri açısından geride kaldığı yine sonuçlardan görülmektedir.

Tüm bu değerlendirmeler sonucunda iki farklı yöntem için lojistik performansı yüksek ve düşük olan ülkelerde farklılık söz konusu değilken; İsrail ve Umman ülkelerinin lojistik performans başarı sırasında farklılık gözlemlenmiştir. İsrail, MABAC yöntemine göre yapılan sıralamada 4. sırada olurken; MARCOS yöntemi analizi sonucunda ise 3. sırada yerini almıştır. Umman, İsrail'in aksine MARCOS'a göre 4. sırada yerini alarak performans açısından İsrail'den arka planda kalmıştır. MABAC yöntemi analizine göre ise Umman 3. sırada yerini alarak İsrail'e üstünlük sağlamıştır. İsrail ve Umman ülkelerinin sıralamasındaki farklılığın kullanılan yöntemlerin farklı olmasından kaynaklı olduğu düşünülmektedir. Diğer geriye kalan 17 ülkenin başarı sıralamasının her iki yöntemde de aynı olması yapılan analizlerin tutarlı olduğu sonucunu doğurmaktadır. Ayrıca Afganistan ülkesinin lojistik performans açısından diğer Orta Doğu ülkelerinin oldukça gerisinde kaldığı anlaşılmaktadır. Bu nedenle bu ülkenin uluslararası sevkiyatlar, lojistik yetkinlik, yük izleme ve takip edilebilirlik bileşenlerine gereken önemi vermesi hem kriterler bazında hem de ülkeler arasındaki performans sıralamasında üst seviyelerde olması açısından önemli olduğu görülmektedir. Performans açısından yüksek

bir yere sahip Birleşik Arap Emirlikleri ülkesi de lojistik yetkinlik açısından geri kalmış bir ülkedir. Lojistik yetkinlik, uluslararası sevkiyatlar, yük izleme ve takip edilebilirlik açısından geri planda olan ülkelerin bu alandaki yatırımlarına gereken önemi vermesiyle performanslarını üst sıralara taşıyabilirler. Gelecekte yapılması düşünülen çalışmalara referans olması açısından araştırmada ele alınan ülkelere ek olarak başka ülkeler de araştırmaya dâhil edilip CRITIC yönteminden farklı ağırlıklandırma teknikleri ile kriterlerin önem dereceleri belirlenebilir. Ayrıca MABAC ve MARCOS yöntemleri geliştirilip, kriter sayısında artış yapılarak bu ülkelerin performansları daha kapsamlı bir şekilde ele alınabilir.

KAYNAKÇA

- Aboul-Dahab, K. ve Ibrahim, M. A. (2020). Investigating the efficiency of the logistics Performance Index (LPI) weighting system using the Technique for Order of Preference by Similarity to Ideal Solution (TOPSIS) method. *International Journal of Science and Research*, 9, 269-277. <https://ssrn.com/abstract=3815764>
- Acar, M. F. (2021). Lojistik etkinlik: Türkiye ve OECD. *Avrupa Bilim ve Teknoloji Dergisi*, 23, 512-517.
- Acer, A. (2021). Lojistik faaliyetlerde antrepoların etkinliğinin veri zarflama analizi ile belirlenmesi. *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 13(4), 2976-2989. <https://doi.org/10.20491/isarder.2021.1302>
- Acuner, E. ve Yerdelen Kaygın, C. (2021). Türkiye turizm verilerinin CRITIC ve MABAC yöntemleriyle testi: 2005-2019. *Türk Turizm Araştırmaları Dergisi*, 5(4), 2403-2424.
- Aguezzoul, A. ve Pires, S. (2016). 3PL performance evaluation and selection: A mcdm method. *Supply Chain Forum: An International Journal*, 17 (2), 87-94. <https://doi.org/10.1080/16258312.2016.1176302>
- Akandere, G. (2021). Kuşak yol ülkelerinin lojistik ve çevresel performansının analizi. *Gaziantep University Journal Of Social Sciences*, 20 (4), 1893-1915.
- Akbulut, O. Y. (2019). CRITIC ve EDAS yöntemleri ile İş Bankası'nın 2009-2018 yılları arasındaki performansının analizi. *Ekonomi, Politika & Finans Araştırmaları Dergisi*, 4(2), 249-263. <https://doi.org/10.30784/epfad.594762>
- Akçakanat, Ö. , Aksoy, E. ve Teker, T. (2018). CRITIC ve MDL temelli EDAS yöntemi ile TR-61 bölgesi bankalarının performans değerlendirilmesi. *Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 1 (32), 1-24.
- Alaca, D. ve Ulutaş, A. (2022). Bütünleşik çok kriterli karar verme modeli ile lojistik firmalarının performanslarının ölçümü. *Gümüşhane Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 13 (3), 1027-1045.
- Altın, H. (2021). BORSA İSTANBUL'DA işlem gören şirketlerin finansal performansının MABAC yöntemiyle analizi. *Uluslararası Ekonomi, İşletme ve Politika Dergisi*, 5(2), 211-234. <https://doi.org/10.29216/ueip.929743>
- Altıntaş, F. F. (2022). Avrupa ülkelerinin enerji inovasyonu performanslarının analizi: Mabac ve Marcos yöntemleri ile bir uygulama. *İşletme Akademisi Dergisi*, 3(2), 188-216. <https://doi.org/10.26677/TR1010.2022.1027>
- Altıntaş, F. F. (2022). G7 ülkelerinin lojistik etkinlik ve verimlilik performanslarının değerlendirilmesi. *Verimlilik Dergisi*, 1(1), 78-93. <https://doi.org/10.51551/verimlilik.734258>
- Apan, M. ve Öztel, A. (2020). Girişim sermayesi yatırım ortaklıklarının Critic-Promethee bütünleşik karar verme yöntemi ile finansal performans

- değerlendirmesi: Borsa İstanbul'da bir uygulama. *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, (63), 54-73.
- Ayan, B. ve Abacıoğlu, S. (2022). Bibliometric analysis of the mcdm methods in the last decade: WASPAS, MABAC, EDAS, CODAS, COCOSO, and MARCOS. *International Journal of Business and Economic Studies*, 4 (2), 65-85. <https://doi.org/10.54821/uiecd.1183443>
- Ayçin, E. (2020). *Çok kriterli karar verme: Bilgisayar uygulamaları çözümler*. (2. Bs.). Nobel Akademik Yayıncılık Eğitim Danışmanlık Tic. LTD. ŞTİ.
- Badi, I. ve Pamucar, D. (2020). Supplier selection for steelmaking company by using combined Grey-MARCOS methods. *Decision Making: Applications in Management and Engineering*, 3(2), 37-48.
- Bakır, M. (2019). SWARA ve MABAC yöntemleri ile havayolu işletmelerinde eWOM'a dayalı memnuniyet düzeyinin analizi. *İzmir İktisat Dergisi*, 34(1), 51-66.
- Başdeğirmen, A. ve Tunca, M. Z. (2017). Lojistik sektöründe faaliyet gösteren işletmelerin finansal performanslarının gri ilişkisel analiz ile değerlendirilmesi. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 22 (2), 327-340.
- Bayram, E. (2021). Türkiye'deki katılım bankalarının CRITIC temelli EDAS yöntemiyle performans değerlendirilmesi. *Finansal Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi*, 13 (24), 55-72. <https://doi.org/10.14784/marufacd.879171>
- Biswas, S. (2020). Measuring performance of healthcare supply chains in India: A comparative analysis of multi-criteria decision making methods. *Decision Making: Applications in Management and Engineering*, 3(2), 162-189.
- Biswas, T. K. ve Saha, P. (2018). Selection of commercially available scooters by new MCDM method. *International Journal of Data and Network Science*, 3 (2), 137-144. <http://dx.doi.org/10.5267/j.ijdns.2018.12.002>
- Bouraima, M. B., Stevic, Z., Tanackov, I. ve Qiu, Y. (2021). Assessing the performance of Sub-Saharan African (SSA) railways based on an integrated entropy-marcos approach. *Operational Research in Engineering Sciences: Theory and Applications*, 4(2), 13-35. <https://doi.org/10.31181/oresta20402013b>
- Bozanic, D., Pamucar, D. ve Karovic, S. (2016). Application the MABAC method in support of decision-making on the use of force in a defensive operation. *Technics*, 71, 97-104, DOI: 10.5937/tehnika1601129B.
- Bozkurt, C. ve Mermertaş, F. (2019). Türkiye ve G8 ülkelerinin lojistik performans endeksinde göre karşılaştırılması. *İşletme ve İktisat Çalışmaları Dergisi*, 7 (2), 107-117.

- Can, G. F. ve Kargı, Ş. (2019). Sektörlerin iş sağlığı ve güvenliği yönünden risk seviyelerinin CRITIC-EDAS entegrasyonu ile değerlendirilmesi. *Endüstri Mühendisliği*, 30 (1), 15-31.
- Chatterjee, K., Zavadskas, E. K., Tamošaitiene, J., Adhikary, K. ve Kar, S. (2018). A hybrid MCDM technique for risk management in construction projects. *Symmetry*, 10 (46). <http://dx.doi.org/10.3390/sym10020046>
- Chattopadhyay, R., Chakraborty, S. ve Chakraborty, S. (2020). An integrated D-MARCOS method for supplier selection in an iron and steel industry. *Decision Making: Applications in Management and Engineering*, 3(2), 49-69.
- Chen, Y. L., Shen, S. L. ve Zhou, A. (2022). Assessment of red tide risk by integrating CRITIC weight method, TOPSIS-ASSETS method, and Monte Carlo simulation. *Environmental Pollution*, 314, 120254. <https://doi.org/10.1016/j.envpol.2022.120254>
- Çakır, S. (2016). Measuring logistics performance of OECD countries via fuzzy linear regression. *Journal of Multi-Criteria Decision Analysis*, 24(3). <http://dx.doi.org/10.1002/mcda.1601>
- Çınaroğlu, E. (2020). Yenilikçi girişimlere ait faaliyetlerin Entropi destekli MABAC yöntemi ile değerlendirilmesi. *Girişimcilik ve İnovasyon Yönetimi Dergisi*, 9(1), 111-135.
- Çalić, I., Stević, Ž., Erceg, Ž., Macura, P. ve Terzić, S. (2020). Selection of a distribution channel using the integrated FUCOM-MARCOS model. *Faculty of Business Economics and Entrepreneurship*, (3-4), 80-96.
- Debnath, A., Roy, J., Kar, S., Zavadskas, E. ve Antucheviciene, J. (2017). A hybrid MCDM approach for strategic project portfolio selection of agro by-products. *Sustainability*, 9(8). <https://doi.org/10.3390/su9081302>
- Dehshiri, S. S. H. ve Firoozabadi, B. (2022). New application of measurement of alternatives and ranking according to compromise solution (MARCOS) in solar site location for electricity and hydrogen production: A case study in the southern climate of Iran. *Energy*, 261 (125376). <https://doi.org/10.1016/j.energy.2022.125376>
- Demircioğlu, M. ve Çoşkun, İ. T. (2018). Critic-Moosra yöntemi ve ups seçimi üzerine bir uygulama. *Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 27 (1), 183-195.
- Fidan, H. (2021). Critic ve Mairca çok kriterli karar verme yöntemi ile uluslararası hedef pazar seçimi. *Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi Sosyal Ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 23 (41), 291-309.
- Gençtürk, M., Senal, S. ve Aksoy, E. (2021). COVID-19 pandemisinin katılım bankaları üzerine etkilerinin bütünlük CRITIC-MARCOS yöntemi ile incelenmesi. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, (92), 139-160.

- Gergin, R. E. ve Baki, B. (2015). Türkiye'deki bölgelerin lojistik performanslarının bütünleştirilmiş AHS ve TOPSIS yöntemiyle değerlendirilmesi. *Business and Economics Research Journal*, 6 (4), 115-135.
- Gök Kısa, A. C. ve Ayçin, E. (2019). OECD ülkelerinin lojistik performanslarının SWARA tabanlı EDAS yöntemi ile değerlendirilmesi. *Çankırı Karatekin Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 9 (1), 301-325. <https://doi.org/10.18074/ckuiibfd.500320>
- İlkkın Özgür, M., Soyu, E., Bağcı, H. ve Demirtaş, C. (2021). Türkşeker firmalarında CRİTİC ve EATWIOS yöntemiyle verimlilik analizi. *Neşehir Hacı Bektaş Veli Üniversitesi SBE Dergisi*, 11 (1), 224-244. <https://doi.org/10.30783/nevsosbilen.877622>
- Isık, O., Aydın, Y. ve Kosaroglu, S. M. (2020). The assessment of the logistics performance index of CEE countries with the new combination of SV and MABAC methods. *LogForum* 16 (4), 549-559. <http://doi.org/10.17270/J.LOG.2020.504>
- Kalem, R. N. ve Akpınar, M. E. (2022). Erratum: Personnel performance assessment using Entropy based MABAC method: An application in the food sector. *Equinox Journal of Economics Business and Political Studies*, 9(1), 89-106.
- Karaaslan, A., Adar, T. ve Delice, E. K. (2022). Regional evaluation of renewable energy sources in Turkey by new integrated AHP-MARCOS methodology: A real application. *International Journal of Sustainable Energy*, 41 (2), 103-125. <https://doi.org/10.1080/14786451.2021.1897126>
- Karaköy, Ç. ve Ölmez, U. (2019). Balkan ülkelerinde lojistik performans endeksi değerlendirilmesi. *SETSCI Conference Proceedings* 4 (8), 178-180. <https://doi.org/10.36287/setsci.4.8.031>
- Keleş, M. K. (2022). CRITIC temelli MABAC yöntemi ile Türk hava yollarının yıllara göre performansının değerlendirilmesi. *Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Uygulamalı Bilimler Dergisi*, 6(1), 53-67. <https://doi.org/10.31200/makuubd.1070559>
- Kıracı, K. ve Bakır, M. (2020). Evaluation of airlines performance using an integrated critic and codas methodology: The case of star alliance member airlines. *Studies in Business and Economics*, 15(1).
- Kizielewicz, B., Paradowski, B., Wieckowski, J. ve Salabun, W. (2022). Towards the identification of MARCOS models based on intuitionistic fuzzy score functions. *Proceedings of the of the 17th Conference on Computer Science and Intelligence Systems*, 30, 789-798, DOI: 10.15439/2022F249.
- Koca, G. ve Bingöl, M. S. (2022). Hayat-Dışı Sigorta Şirketlerinin Performanslarının CRITIC Tabanlı MARCOS Yöntemi ile Değerlendirilmesi. *Bilecik Şeyh Edebali Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 7 (1), 70-83. <https://doi.org/10.33905/bseusbed.1106188>

- Liu, P., Saha, A., Mishra, A. R., Rani, P., Dutta, D. ve Baidya, J. (2022). A BCF–CRITIC–WASPAS method for green supplier selection with cross-entropy and Archimedean aggregation operators. *Journal of Ambient Intelligence and Humanized Computing*. <https://doi.org/10.1007/s12652-022-03745-9>
- Madić, M. ve Radovanović, M. (2015). Ranking of some most commonly used non-traditional machining processes using rov and critic methods. *Upb Sci. Bull., Series D*, 77(2), 193-204.
- Mesic, A., Miskic, S. ve Mastilo, Z. (2022). Hybrid mcdm solutions for evaluation of the logistics performance index of the western balkan countries. *Economics*, 10 (1). <https://doi.org/10.2478/eoik-2022-0004>
- Meskic, S., Stevic, Z. ve Tanackov, I. (2021). A novel integrated SWARA-MARCOS model for inventory classification. *International Journal of Industrial Engineering and Production Research*, 32 (4), 1-17. <http://dx.doi.org/10.22068/ijiepr.32.4.6>
- Mishra, A. R., Rani, P. ve Pandey, K. (2022). Fermatean fuzzy CRITIC-EDAS approach for the selection of sustainable third-party reverse logistics providers using improved generalized score function. *Journal of Ambient Intelligence and Humanized Computing*, 13, 295–311. <https://doi.org/10.1007/s12652-021-02902-w>
- Mohammed, A., Yazdani, M., Oukil, A. ve Gonzalez, E. D. R. S. (2021). A hybrid MCDM approach towards resilient sourcing. *Sustainability*, 13 (2695). <https://doi.org/10.3390/su13052695>
- Oğuz, S., Alkan, G. ve Yılmaz, B. (2019). Seçilmiş Asya ülkelerinin lojistik performanslarının topsis yöntemi ile değerlendirilmesi. *IBAD Sosyal Bilimler Dergisi*, (Özel Sayı/Special Issue), 497-507. <https://doi.org/10.21733/ibad.613421>
- Orhan, M. (2019). Türkiye ile Avrupa Birliği ülkelerinin lojistik performanslarının entropi ağırlıklı edas yöntemiyle karşılaştırılması. *Avrupa Bilim ve Teknoloji Dergisi*, 17, 1222-1238.
- Ozmen, M. (2019). Logistics competitiveness of OECD countries using an improved TODIM method. *Sâdhanâ*, 44 (108). <https://doi.org/10.1007/s12046-019-1088-y>
- Öksüzakaya, M. ve Atan, M. (2023). Türkiye’de kalkınma ve yatırım bankalarının finansal etkinliği 2016–2021 döneminde CRITIC yöntemi ile ağırlıklandırılarak MABAC yöntemi ile sıralanması. *Journal of Banking and Financial Research*, 10 (1), 14-32. <https://doi.org/10.55026/jobaf.1187106>
- Ömürbek, N., Yıldırım, H., Parlar, G. ve Karaatlı, M. (2021). CRITIC yöntemi ve oyun teorisi bütünlük yaklaşımı ile hastane performanslarının değerlendirilmesi. Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi *İktisadi ve İdari*

Bilimler Fakültesi Dergisi, 8 (1), 539-560. <https://doi.org/10.30798/makuiibf.862629>

- Özdağoğlu, A., Keleş, M. K. ve Işıldak, B. (2021). Havalimanlarının Bulanık DEMATEL ve MABAC yöntemleri ile sıralanması. *Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 14(1), 46-67. <https://doi.org/10.25287/ohuiibf.697259>
- Pamucar, D. ve Cirovic, G. (2015). The selection of transport and handling resources in logistics centers using multi-attributive border approximation area comparison (MABAC). *Expert Systems with Applications*, 42 (6), 3016-3028. <https://doi.org/10.1016/j.eswa.2014.11.057>
- Pamucar, D., Iordache, M., Devעי, M., Schitea, D. ve Iordache, I. (2020). A new hybrid fuzzy multi criteria decision methodology model for prioritizing the alternatives of the hydrogen bus development: A case study from Romania. *International Journal of Hydrogen Energy*, 1-22.
- Pamucar, D., Petrović, I. ve Cirovic, G. (2018). Modification of the best– worst and MABAC methods: A novel approach based on intervalvalued fuzzy-rough numbers. *Expert Systems with Applications*, 91, 89–106. <https://doi.org/10.1016/j.eswa.2017.08.042>
- Pamucar, D., Stevic, Z. ve Zavadskas, E. K. (2018). Integration of interval rough AHP and interval rough MABAC methods for evaluating university web pages. *Applied Soft Computing*, 67, 141-163. <https://doi.org/10.1016/j.asoc.2018.02.057>
- Pan, W. T., Jiang, B., Wang, Y., Cai, Y. ve Ji, X. (2022). Comparison and suggestions of logistics performance index of main countries of belt and road strategy based on bootstrap DEA model. *Computational Intelligence and Neuroscience*. <https://doi.org/10.1155/2022/2159578>
- Peng, X. ve Dai, J. (2017). Hesitant fuzzy soft decision making methods based on WASPAS, MABAC and COPRAS with combined weights. *Journal of Intelligent & Fuzzy Systems*, 33(2), 1313-1325, DOI: 10.3233/JIFS-17124.
- Peng, X. ve Huang, H. (2020). Fuzzy decision making method based on Co-CoSo with CRITIC for financial risk evaluation. *Technological and Economic Development of Economy*, 26(4), 695-724. <https://doi.org/10.3846/tede.2020.11920>
- Peng, X. ve Yang, Y. (2016). Pythagorean fuzzy Choquet integral based MABAC method for multiple attribute group decision making. *International Journal Intelligent Systems*, 31(10), 989–1020. <https://doi.org/10.1002/int.21814>
- Puška, A., Nedeljkovic, M., Prodanovic, R., Vladisavljevic, R. ve Suzic, R. (2022). Market assessment of pear varieties in Serbia using fuzzy CRADIS

- and CRITIC methods. *Agriculture*, 12 (139). <https://doi.org/10.3390/agriculture12020139>
- Rezaei, J., van Roekel, W. S. ve Tavasszy, L. (2018). Measuring the relative importance of the logistics performance index indicators using Best Worst Method. *Transport Policy*, 68, 158-169. <https://doi.org/10.1016/j.tranpol.2018.05.007>
- Saxena, P., Kumar, V. ve Ram, M. (2022). A novel CRITIC-TOPSIS approach for optimal selection of software reliability growth model (SRGM). *Quality and Reliability Engineering International*, 38 (5). <https://doi.org/10.1002/qre.3087>
- Simic, V., Gokasar, I., Devenci, M. ve Karakurt, A. (2022). An integrated CRITIC and MABAC based type-2 neutrosophic model for public transportation pricing system selection. *Socio-Economic Planning Sciences*, 80 (101157). <https://doi.org/10.1016/j.seps.2021.101157>
- Sonar, H.C. ve Kulkarni, S.D. (2021). An integrated AHP-MABAC approach for electric vehicle selection. *Research in Transportation Business & Management*, 41(100665), 1-8. <https://doi.org/10.1016/j.rtbm.2021.100665>
- Sremac, S., Stevic, Z., Pamucar, D., Arsic, M. ve Matic, B. (2018). Evaluation of a Third-Party Logistics (3PL) Provider using a rough SWARA-WASPAS model based on a New Rough Dombi Aggregator. *Symmetry*, 10 (8), 305. <https://doi.org/10.3390/sym10080305>
- Srisawat, P., Kronprasert, N. ve Arunotayanun, K. (2017). Development of decision support system for evaluating spatial efficiency of regional transport logistics. *Transportation Research Procedia*, 25, 4832–4851.
- Stevic, Z. ve Brkovic, N. (2020). A novel integrated FUCOM-MARCOS model for evaluation of human resources in a transport company. *Logistics*, 4 (4). <http://dx.doi.org/10.3390/logistics4010004>
- Stević, Ž., Pamučar, D., Puška, A. ve Chatterjee, P. (2020). Sustainable supplier selection in healthcare industries using a new MCDM method: Measurement of alternatives and ranking according to compromise solution (MARCOS). *Computers & Industrial Engineering*, 140, 106231.
- Stević, Ž., Tanackov, I. ve Subotić, M. (2020). Evaluation of road sections in order assessment of traffic risk: Integrated FUCOM-MARCOS model. *1st International Conference on Challenges and New Solutions in Industrial Engineering and Management and Accounting*, 1-14. <http://www.confirma.ir/>.
- Stojanovic, I. ve Puska, A. (2021). Logistics performances of Gulf Cooperation Council's countries in global supply chains. *Decision Making: Applications in Management and Engineering*, 4 (1), 174-193. <https://doi.org/10.31181/dmame2104174s>

- Suroso, A. I. (2022). The effect of logistics performance index indicators on palm oil and palm-based products export: The case of Indonesia and Malaysia. *Economies*, 10 (261). <https://doi.org/10.3390/economies10100261>
- Tadesse, M. D., Kine, H. Z., Gebresenbet, G., Tavasszy, L. ve Ljungberg, D. (2022). Key logistics performance indicators in low-income countries: The case of the import–export chain in Ethiopia. *Sustainability*, 14 (12204). <https://doi.org/10.3390/su141912204>
- Trung, D. D. (2022). Multi-criteria decision making under the MARCOS method and the weighting methods: applied to milling, grinding and turning processes. *Manufacturing Review*, 9 (3). <https://doi.org/10.1051/mfreview/2022003>
- Tunca, M. Z., Ömürbek, N., Cömert, H. F. ve Aksoy, E. (2016). OPEC ülkelerinin performanslarının çok kriterli karar verme yöntemlerinden ENTROPİ ve MAUT ile değerlendirilmesi. *Süleyman Demirel Üniversitesi Vizyoner Dergisi*, 7 (14), 1-12.
- Ulutaş, A. ve Karakoy, Ç. (2019). An analysis of the logistics performance index of EU countries with an integrated MCDM model. *Economics and Business Review*, 5(4), 49-69. <http://dx.doi.org/10.18559/ebr.2019.4.3>
- Ulutaş, A. (2019). Entropi ve MABAC yöntemleri ile personel seçimi. *OPUS Uluslararası Toplum Araştırmaları Dergisi*, 13(19), DOI: 10.26466/opus.580456.
- Ulutaş, A., Karabasevic, D., Popovic, G., Stanujkic, D., Nguyen, P. T. ve Karaköy, Ç. (2020). Development of a novel integrated CCSD-ITARA-MARCOS decision-making approach for stackers selection in a logistics system. *Mathematics*, 8(10), 1672.
- Ünlü, U., Yalçın, N. ve Avcıoğlu, N. (2022). analysis of efficiency and productivity of commercial banks in Turkey Pre- and during COVID-19 with an integrated MCDM approach. *Mathematics*, 10 (2300). <https://doi.org/10.3390/math10132300>
- Varghese, B. ve Karande, P. (2022). AHP-MARCOS, a hybrid model for selecting gears and cutting fluids. *Materials Today Proceedings*, 52 (3), 1397–1405. <https://doi.org/10.1016/j.matpr.2021.11.142>
- Wang, S., Wei, G., Lu, J., Wu, J., Wei, C. ve Chen, X. (2022). GRP and CRITIC method for probabilistic uncertain linguistic MAGDM and its application to site selection of hospital constructions. *Soft Computing*, 26, 237–251. <https://doi.org/10.1007/s00500-021-06429-2>
- Wu, Y., Deng, Z., Tao, Y., Wang, L., Liu, F. ve Zhou, J. (2021). Site selection decision framework for photovoltaic hydrogen production project using BWM-CRITIC-MABAC: A case study in Zhangjiakou. *Journal of Cleaner Production*, 324 (129233). <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2021.129233>

- Xue, Y., You, J., Lai, X. ve Liu, H. (2016). An interval-valued intuitionistic fuzzy MABAC approach for material selection with incomplete weight information. *Applied Soft Comput*, 38, 703-713. <https://doi.org/10.1016/j.asoc.2015.10.010>
- Yaşar Dinçer, F. C. (2021). 2007-2018 Lojistik performans endekslerinde başat aktör olan Almanya'nın lojistik potansiyeli ve stratejilerinin incelenmesi. *Üçüncü Sektör Sosyal Ekonomi Dergisi*, 56 (2), 1190-1209. <http://dx.doi.org/10.15659/3.sektor-sosyal-ekonomi.21.06.1444>
- Yazdi, A. K., Hanne, T., Gómez, J. C. O. ve Alcaraz, J. L. G. (2018). Finding the best third-party logistics in the automobile industry: A hybrid approach. *Mathematical Problems in Engineering*, 2018. <https://doi.org/10.1155/2018/5251261>
- Ye, F., Sun, J., Wang, Y., Nedjah, N. ve Bu, W. (2023). A novel method for the performance evaluation of institutionalized collaborative innovation using an improved G1-CRITIC comprehensive evaluation model. *Journal of Innovation & Knowledge*, 8 (1), 100289. <https://doi.org/10.1016/j.jik.2022.100289>
- Yıldız, A., Aydoğan, K. ve Kartum, G. (2020). Türkiye'nin uluslararası lojistik performans endeksindeki konumunun Kümeleme Analizi ile araştırılması. *Turkish Studies - Social*, 15(3), 1659-1679.
- Yildirim, B. F. ve Mercangoz, B. A. (2019). Evaluating the logistics performance of OECD countries by using fuzzy AHP and ARAS-G. *Eurasian Economic Review*, 10, 27-45. <https://doi.org/10.1007/s40822-019-00131-3>
- Zhang, Z., Lin, S., Ye, Y., Xu, Z., Zhao, Y., Zhao, H. ve Sun, J. (2022). A hybrid mcdm model for evaluating the market-oriented business regulatory risk of power grid enterprises based on the Bayesian Best-Worst Method and MARCOS approach. *Energies*, 15 (2978). <https://doi.org/10.3390/en15092978>
- Zhong, S., Chen, Y. ve Miao, Y. (2023). Using improved CRITIC method to evaluate thermal coal suppliers. *Scientific Reports*, 13(195). <https://doi.org/10.1038/s41598-023-27495-6>
- Zolfani, S. H., Bazrafshan, R., Ecer, F. ve Karamaşa, Ç. (2022). The suitability-feasibility-acceptability strategy integrated with Bayesian BWM-MARCOS methods to determine the optimal lithium battery plant located in South America. *Mathematics*, 10 (2401). <https://doi.org/10.3390/math10142401>

Doğrusal Olmayan ve Fourier Temelli Birim Kök Testleriyle Dış Borçların Sürdürülebilirliği: MINT Ülkelerinden Ampirik Kanıtlar

Ali Çelik¹

Özet

Çalışmanın amacı Meksika, Endonezya, Nijerya ve Türkiye (MINT) ülkelerinin dış borçlarının sürdürülebilir olup olmadığını araştırmaktır. Bu amaç doğrultusunda dış borçları temsil eden dört farklı rasyo için 1970-2021 yılları arasındaki veriler ADF(1979), RALS-ADF (2014), Kruse (2011), Fourier ADF (2012), Fourier KSS (2012), Esnek Fourier (2012), Omay (2015) ve Giriş (2019) birim kök testleri tarafından sınanmaktadır. Analiz sonuçlarına göre, toplam dış borç ve kısa dönem dış borç stokları bütün ülkelerde sürdürülebilir olmadığı tespit edilmektedir. Öte yandan, Türkiye ve Nijerya'nın uzun dönem dış borç stokları ve dış borç stokunun toplam rezervler içindeki payının sürdürülebilir olduğu görülmektedir. Özellikle Fourier KSS (2012) birim kök testi sonuçları ise tüm ülkeler için dış borç stokunun toplam rezervler içindeki payının sürdürülebilir olduğunu göstermektedir. Giriş (2019) birim kök testi de aynı seri için Endonezya dışında benzer bir sonuç üretmektedir.

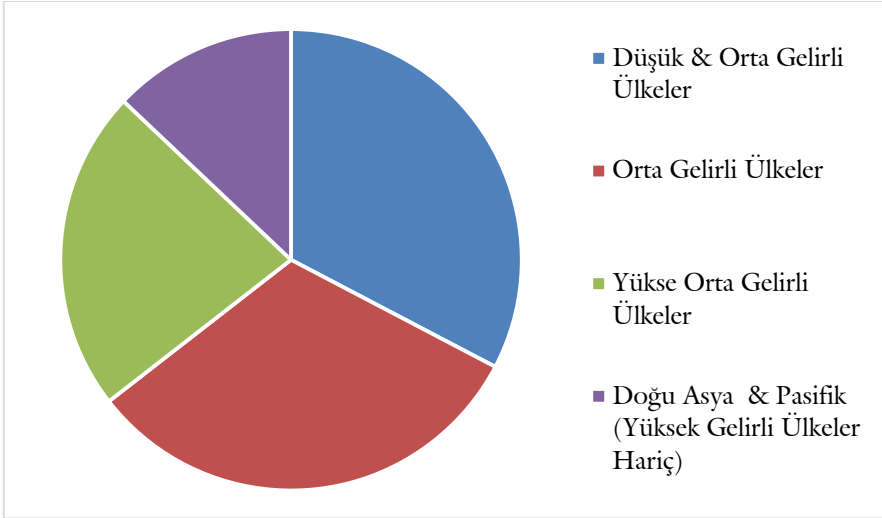
Giriş

Dünya çapındaki yüksek borçluluk oranları ve yaşanan borçluluk krizleri, dış borçların sürdürülebilirliği konusunu yakıcı bir tartışma ve araştırma konusu haline getirmektedir. Günümüzde, gelişmekte olan ülkelerin neredeyse tamamı, sermaye birikimlerinin yetersiz olması ve tasarruf açıkları nedeniyle yatırımlarının finansmanında güçlüklerle karşılaşmaktadır. Aynı zamanda ekonomik yapılarından kaynaklanan cari işlemler ve bütçe açıklardan dolayı yeni finansman kaynaklarına ihtiyaçları söz konusudur. Bahsedilen özellikleri itibarıyla ilgili ülkeler finansman gereksinimlerini uluslararası sermaye hareketlerinden ya da dış borçlanma gibi sınır ötesi kaynaklardan sağlamaktadır. Bu nedenle gelişmekte olan ülkelerin önemli bir çoğunluğu dış borç sorunuyla karşı karşıyadır. Dünya genelinde dış borçlanma her geçen gün hızla artmaktadır. Dış borçluluğun artan seyri gelişmekte olan ülkeler kadar

1 İstanbul Gelişim Üniversitesi, alcelik@gelisim.edu.tr, Orcid: 0000-0003-3794-7786

gelişmiş ülkeleri de yakından ilgilendiren bir meseledir. 2022 yılının ilk üç çeyreği incelendiğinde dünya genelinde ABD, İngiltere, Fransa, Almanya ve Japonya gibi gelişmiş ülkelerin toplam borç stoku açısından ön sıralarda yer aldığı görülmektedir (World Bank, 2022). Ancak gelişmiş ülkelerin sahip olduğu dış borçların gelişmekte olan ülkelerin kadar sorun teşkil etmeyeceği söylenebilir. Zira gelişmiş ülkeler güçlü ekonomik ve kurumsal yapıları ile birlikte sahip oldukları kaynak avantajı sayesinde borçlarını çevirebilecek kudret ve potansiyele sahiptir. Ülkelerin gelir gruplarına göre toplam dış borç stokları ise Grafik 1’de sunulmaktadır.

Grafik 1: Gelir Gruplarına Göre Ülkelerin Dış Borç Stokları Düzeyi



Not. World Bank (Dünya Bankası, 2022)

Grafik 1’de görüldüğü üzere, Düşük ve Orta Gelirli ülkelerin toplam dış borç stokları payı diğer ülke gruplarına kıyasla daha yüksektir. Söz konusu ülke grubunu Orta Gelirli ülkeler takip etmektedir. En az paya sahip grupta ise yüksek gelirli ülkeler hariç Doğu Asya ve Pasifik ülkeleri bulunmaktadır. Dikkat edilirse sermaye birikimleri yetersiz olan ülke gruplarının dış finansman kaynaklarına bağımlılıkları ileri seviyededir.

Bu bağlamda çalışmanın amacı 1970-2021 dönemini kapsayan yıllık verilerle MINT ülkelerinin dış borçlarının sürdürülebilir olup olmadığını incelemektir. Çalışmada dış borçların sürdürülebilirlik düzeyi; dış borç stoğunun GSYİH’deki payı, uzun dönem dış borç stoğunun GSYİH’deki payı, kısa dönem dış borç stoğunun GSYİH’deki payı, toplam rezervler içerisinde dış borçların payı biçimindeki rasyoları kullanarak test edilmektedir. Çalışma-

nın özgünlüğünü, dış borç rasyolarının RALS-ADF (2014), Kruse (2011), Fourier ADF (2012), Fourier KSS (2012), Esnek Fourier (2012), Omay (2015) ve Güriş (2019) gibi güncel birim kök testleri referans alınarak incelenmesi sağlamaktadır. Çalışmada giriş bölümünün ardından ilk olarak literatür araştırmasına odaklanılmakta, izleyen bölümde ise kullanılan birim kök testlerinin metodolojik temeli ele alınmaktadır. Veri seti ve analiz bulgularının verilmesinin ardından sonuç ve değerlendirme bölümüyle çalışma sonlanmaktadır.

1. Literatür Araştırması

Özellikle sermaye birikimi yetersiz olan tasarruf açığı bulunan ülkelerin finansman ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla başvurdukları kaynaklardan biri dış borçlardır. Dış borçların varlığı, ekonomik büyüklük içindeki ağırlıklı, hangi ölçüde çevrilebilir oldukları ve borçların ödeme zamanları (kısa veya uzun dönemli oluşları) ülkelerin ekonomik yapı ve istikrar hedefleri için önem arz etmektedir. Dış borçların sürdürülebilirlik düzeyinin tespiti kadar makroekonomik göstergeler üzerindeki etkisi ayrıca inceleme konusu olmaktadır. Böylece öncelikle dış borç ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi ele alan çalışmalar üzerine durulmaktadır. Daha sonra dış borçların sürdürülebilirliğine ilişkin yapılmış ulusal ve uluslararası düzeydeki çalışmalara odaklanılmaktadır.

Were (2001) Kenya için yaptığı çalışmada 1970-95 dönemini kapsayan verilerden faydalanarak zaman serisi analizi gerçekleştirmiştir. Dış borç birikiminin ekonomik büyüme ve özel yatırımlar üzerinde olumsuz bir etkiye sahip olduğunu tespit etmiştir. Kasidi ve Said (2013) Tanzanya için 1990-2010 dönemi verilerden yararlanarak dış borç ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin düzeyini incelemiştir. Analiz bulguları, dış borç ve dış borç servis oranının GSYİH büyümesi üzerinde önemli bir etkisi olduğunu ortaya koymuştur. Toplam dış borç stokunun pozitif etkisi yaklaşık 0,36939 ve dış borç servis oranının negatif etkisi yaklaşık 28,517 olarak tespit edilmiştir. Eşbütünleşme testi sonuçları ise dış borçlar ile ekonomik büyüme arasında herhangi bir ilişkinin olmadığını kanıtlamıştır. Adamu ve Rasiah (2016) farklı bir bakış açısıyla Nijerya için 1970-2013 dönemi verilerini kullanarak dış borçların ekonomik büyüme üzerindeki dinamik etkilerini araştırmıştır. Ampirik analiz, Gecikmesi Dağıtılmış Otoregresif (ARDL) sınır testine dayandırılmıştır. Analiz sonuçları, değişkenler arasında uzun dönemli bir eşbütünleşme ilişkisinin varlığına işaret etmiştir. Ayrıca dış borç uzun vadede ekonomik büyüme üzerinde %0,069 oranında olumsuz etki yapmışken, dış borç sürdürülebilirlik endeksi uzun ve kısa vadede büyüme üzerinde sırasıyla

%0,072 ve %0,024 oranında pozitif etki yaptığı ortaya konmuştur. Ijirsh vd. (2016) Nijerya için benzer bir araştırmayı 1981-2014 dönemi kapsayan veriler yardımıyla incelemiştir. Analiz bulguları, dış borç ile ekonomik arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişkinin varlığına işaret etmiştir. Aynı zamanda dış borç stokunun Nijerya'nın ekonomik büyümesi üzerindeki etkisi pozitif yönlüken, dış borç servis oranının etkisinin negatif yönlü olduğu görülmüştür. İncelenen ampirik çalışmaların bir kısmı dış borç stokunun ekonomik büyüme rakamlarını olumlu etkilediği sonucuna ulaşmışken, birtakım bilimsel çalışmalarda ise zıt yönlü ilişkinin ortaya çıktığı tespit edilmiştir (Malik vd., 2010; Ajayi ve Oke, 2012; Shabbir, 2013; Didia ve Ayokunle, 2019; Awan ve Qasim, 2020; Silva, 2020).

FG (2001) Brezilya için 1969-2000 dönemini zaman serisi analizi yoluyla incelemiştir. Eşbütünleşme testleri, farklı dönemler için üç model ve çeşitli değişkenler kullanarak, dış borcun ve cari işlemler açığının uzun vadede sürdürülebilir olmadığını ispatlamıştır. Llorca (2017) Asya'daki 24 gelişmekte olan ülke için 1993-2014 dönemini kapsayan veriler kullanarak dış borçların sürdürülebilirliğini panel birim kök ve eşbütünleşme testleri yardımıyla araştırmıştır. Birinci ve ikinci kuşak panel zaman serisi testlerinden yararlanılarak elde edilen sonuçlarda söz konusu ülkeler için dış borçların uzun dönemde sürdürülebilir olduğuna ulaşılmıştır. Dinamik stokastik genel denge analizi ile Ganbayar (2021) Moğolistan için dış borcun sürdürülebilirliğini incelemiştir. Etki-tepki fonksiyonları sonuçları Moğolistan'da ticarete konu olan sektördeki verimlilik, emtia fiyat ve madencilik üretim ve yabancı para faiz oranı şokunun Moğolistan'da dış borç birikimini azaltıcı bir etkiye sahip olduğunu, buna karşın ticarete konu olmayan sektördeki verimlilik şokunun, hane halkı tercihi ve hükümet harcama şokunun ise dış borç üzerinde artan bir etkiye sahip olduğunu göstermiştir. Omotor (2021) ise çalışmasında Batı Afrika ülkelerinde 2010-2017 dönemi için dış borçların sürdürülebilirliğini araştırmıştır. Elde edilen sonuçlara göre ECOWAS ülkelerinin önemli bir çoğunluğunun sürdürülebilir bir dış borç patikasına sahip olmadığı tespit edilmiştir. ARIMA modeli kullanarak önceki yöntemlerden farklı olarak Abd (2022) Mısır'ın dış borç sürdürülebilirliğini 2021-2030 dönemi için değerlendirmiştir. Bu dönemde dış borcun GSYİH içindeki payı, 2030 yılında GSYİH'nin %35,8'ini aşmamasından dolayı herhangi bir sorun teşkil etmeyeceği öngörülmüştür. Dış borcun GSYİH ve kamu gelirleri içindeki payı 2030'da sırasıyla %3,37 ve %13,7 oranlarında olacağı tahmin edilmiştir. Ancak esas sorunun dış borçların Mısır'ın ihracatı içindeki payının %20 0'ün üzerine çıkması neden olacağı ileri sürülmüştür.

Dış borçların sürdürülebilirliğine ilişkin uluslararası literatürdeki bazı araştırmalar tartışıldıktan sonra konuyla bağlantılı ulusal literatürdeki araştırmalar ele alınmıştır. Bu doğrultuda Çukurçayır (2014) Türkiye için 1980-2010 dönemini kapsayan veriler yardımıyla dış borçların sürdürülebilirliğini analiz etmiştir. Yararlanılan eşbütünleşme analizi neticesinde Türkiye ekonomisinin dış borç geri ödeme kabiliyetine sahip olduğu tespit edilmiştir. Başka bir ifadeyle, söz konusu dönem için dış borçlar sürdürülebilir düzeyde olduğu tespit edilmiştir. Doğrusal ve doğrusal olmayan birim kök testlerini kullanarak Türkiye için dış borçların sürdürülebilirliğini test etmiş olan Yalçınkaya (2019), 1970-2018 yılları arasında dış borçların sürdürülebilir olmadığını ortaya koymuştur. Akçay ve Çelik (2020) 1980-2017 dönemi için dış borç düzeyini temsil eden farklı değişkenler yoluyla ECOWAS ülkelerinde dış borçların sürdürülebilirliğini araştırmıştır. Dış borçların ihracat rakamlarına oranlanarak ulaşılan serilerin yapısal kırılmasız ve yapısal kırılmalı testlere göre düzey değerlerinde durağan olmadığı yani birim köklü forma sahip olduğu saptanmıştır. Bu sonuç ele alına 12 ECOWAS ülkesinde dış borçların sürdürülebilir olmadığına işaret etmiştir. Panel birim kök testi sonuçları da bu sonuçlar ile tutarlıdır. Analizini farklı ülke birimleri çerçevesinde yapmış olan Konat (2021) doğrusal olmayan panel birim kök testi aracılığıyla Türki Cumhuriyet’lerde dış borçların sürdürülebilir olup olmadığını araştırmıştır. 1996-2019 dönemi için analiz bulguları dış borçların büyüme rakamlarına oranlanması hesaplanan serinin Türki Cumhuriyet’lerde düzeyde durağan olduğu saptanmıştır. Daha açık bir ifadeyle, doğrusal olmayan panel birim kök testi sonuçları Türki Cumhuriyet’lerde dış borçların sürdürülebilir düzeyde olduğunu göstermiştir. Gümüş (2022) Türkiye için dış borçların sürdürülebilirliğini beş farklı birim kök testi (ADF, DF-GLS, PP, KPSS, ERS) yardımıyla çeşitli dış borç rasyolarıyla birlikte sınamıştır. Bu rasyolar, toplam dış borç/GSYH rasyosu, toplam dış borç/ihracat rasyosu, dış borç servisi/ihracat rasyosu, faiz servisi/ihracat rasyosu, toplam dış borç/toplam döviz geliri rasyosu şeklinde ifade edilmiştir. Analiz bulgularına göre Türkiye’nin dış borç rasyolarının bir kısmının (dış borç servisi/ihracat rasyosu, faiz servisi/ihracat rasyosu, toplam dış borç/toplam döviz geliri rasyosu) sürdürülebilir, diğer değişkenlerin (toplam dış borç/GSYH rasyosu ve toplam dış borç/ihracat rasyosu) ise sürdürülebilir düzeyde olmadığı tespit edilmiştir.

2. Ampirik Yöntem

Zaman içerisinde paket programlarındaki gelişmelerin de katkısıyla birim kök testlerinde kayda değer ilerlemeler meydana gelmiştir. Bilindiği üzere, genişletilmiş Dickey-Fuller (ADF) gibi geleneksel birim kök testlerinin nispeten zayıf yanlarının olduğu söylenebilir. Bu bakımdan çalışmada daha

güçlü yanları olan birim kök testlerine odaklanılmaktadır. Öncelikle hataların normal dağılmadığı durumdaki bilginin kullanımına imkân veren birim kök testlerinden RALS-ADF birim kök testi ele alınmaktadır. Söz konusu birim kök testinin test istatistiği aşağıdaki gibi modellenmektedir (Meng vd., 2014: 321-322):

$$\Delta y_t = \alpha_1 + \beta y_{t-1} + \sum_{j=1}^p \delta_j \Delta y_{t-j} + \widehat{w}'_t \gamma + v_t, \quad t = 1, 2, \dots, T. \quad (1)$$

1'nolu denklemdeki \widehat{w} genişletilmiş Dickey-Fuller (DF) regresyonunu simgelemektedir. \widehat{w} genişletilmiş Dickey-Fuller regresyonundan elde edilen kalıntıların bir fonksiyonu olduğu için kalıntılarla genişletilmiş regresyon (RALS) biçiminde tanımlanmaktadır.

$$\hat{p}^2 = \frac{\hat{\sigma}_A^2}{\hat{\sigma}^2}, \quad (2)$$

2'nolu denklemdeki $\hat{\sigma}^2$ standart ADF regresyonunun hata varyansının tahmin değerlerini, $\hat{\sigma}_A^2$ ise RALS regresyonunun hata varyansının tahmin değerlerini göstermektedir. RALS-ADF birim kök testinin temel hipotezi ($H_0: \beta = 0$) serinin birim köklü olduğunu, alternatif hipotez ($H_1: \beta < 1$) ise serinin birim köklü bir yapıya sahip olmadığını göstermektedir. Ekonomik değişkenlerin önemli birçoğunun doğrusal olmayan forma sahip olması durumu geleneksel testlerde göz ardı edilmektedir. Bundan ötürü bu çalışmada doğrusal olmayan birim kök testlerinden üstel yumuşak geçişli otoregresif model (ESTAR) temeline dayanan Kruse (2011) testinden faydalanılmaktadır. ESTAR süreci şu şekilde formüle edilmektedir:

$$\Delta y_t = \alpha y_{t-1} + \phi y_{t-1} (1 - \exp\{-\gamma(y_{t-1} - c)^2\}) + \varepsilon_t \quad (3)$$

$\varepsilon_t \sim iid(0, \sigma^2)$, “ γ ” yumuşatma parametresini tanımlar. γ sıfıra eşitlendiğinde, ESTAR modeli yerini doğrusal AR(1) modeline bırakır. Modelde c eşik değeri simgelemektedir. Kapetanios vd. (2003) α 'nın sıfıra eşit olması durumu için ESTAR modelini aşağıdaki gibi ifade etmektedir:

$$\Delta y_t = \phi y_{t-1} (1 - \exp\{-\gamma(y_{t-1} - c)^2\}) + \varepsilon_t \quad (4)$$

ϕ parametresi -2 ile 0 aralığında yer aldığı anda lokal olarak durağanlığı göstermemesine rağmen global olarak durağanlıktan söz edilebilir. Çünkü $y_{t-1} = c$ olduğunda seri lokal olarak kısmi birim kök içermektedir. İlaveten, $\phi = 0$ 'a eşit olduğu durumda rassal yürüyüş modeli başarılı bir şekilde gerçekleşir. Bunun anlamı, birim kök hipotezi için doğrudan bir testin mümkün olmadığını göstermektedir. Zira, $H_0: \gamma = 0$ hipotezi test edildiğinde ϕ parametresi tanımlanamaktadır. Bu bağlamda temel hipotez

altında sorun teşkil edebilecek parametrelerden kaçınmak için yumuşak geçiş fonksiyonu için Taylor yaklaşımına başvurulmaktadır. Kapetanios vd. (2003) tarafından modele entegre edilen bu yaklaşım aynı zamanda Kruse (2011) doğrusal olmayan birim kök testinin de temelini oluşturmaktadır. Birinci dereceden Taylor yaklaşımı uygulanması, aşağıdaki yardımcı regresyonu ortaya çıkarmaktadır:

$$\Delta y_t = \beta_1 y_{t-1}^3 + u_t \quad (5)$$

Buradaki kübik terim (y_{t-1}^3) ESTAR doğrusal olmama durumuna yaklaşım sergiler. Yazarlar, global olarak durağan ESTAR'a ($H_1: \beta_1 < 1$) karşı birim kök hipotezi ($H_0: \beta_1 = 0$) için t testi önermektedir. Yukarıda verilen yardımcı regresyon vesilesiyle serinin birim köklü olup olmadığı sınanmaktadır. KSS (Kapetanios, Shin, Snell) olarak adlandırılan Dickey-Fuller tipi t testinin hesaplanması aşağıdaki gibidir (Kruse, 2011: 3):

$$KSS = \frac{\hat{\beta}_1}{\sqrt{\hat{var}(\hat{\beta}_1)}} = \frac{\sum_{t=1}^T y_{t-1}^3 \Delta y_t}{\sqrt{\hat{\sigma}^2 \sum_{t=1}^T y_{t-1}^6}} \quad (6)$$

KSS istatistiğinin sınırlandırılmış dağılımı ise aşağıdaki gibi verilmektedir:

$$KSS = > \frac{\frac{1}{4}W(1)^4 - \frac{3}{2}\int_0^1 W(r)^2 dr}{(\int_0^1 W(r)^6)^{1/2}} \quad (7)$$

Deterministik terimle ilgili olarak ise, verinin ortalamadan ve trendden arındırılmış biçimi önerilmektedir. Diğer taraftan, serilerdeki yapısal kırılmaları trigonometrik terimlerle modelleyen güncel birim kök testlerinden sayılabilecek Christopoulos ve Leon Ledesman (2010) tarafından geliştirilen Fourier ADF testine geçilmiştir. Fourier ADF test istatistiği aşağıdaki gibidir (Christopoulos ve Leon-Ledesman, 2010: 1081):

$$y_t = \delta_0 + \delta_1 \sin\left(\frac{2\pi kt}{T}\right) + \delta_2 \sin\left(\frac{2\pi kt}{T}\right) + v_t \quad (8)$$

Burada k Fourier fonksiyonunun frekans sayısını, t trendi, T ise gözlem sayısını simgelemektedir. Testin temel hipotezi $H_0: v_t = \mu_t$, $\mu_t = \mu_{t-1} + h_t$, sıfır ortalamalı durağan bir süreç olduğu varsayılır. Test istatistiği üç aşamalı olarak hesaplanır;

İlk aşamada uygun k^* frekansı tespit edilmektedir. Böylece yukarıdaki modeldeki doğrusal olmayan deterministik bileşen 1 ile 5 arasındaki k değerleri arasından optimal k^* 'nın seçimi, en küçük kareler tahmincisi (EKK)

yoluyla kalıntılı kareler toplamını minimize edecek değer olacak şekilde tespit edilecektir.

$$\hat{v}_t = y_t - \left[\hat{\delta}_0 + \hat{\delta}_1 \sin\left(\frac{2\pi k^* t}{T}\right) + \hat{\delta}_2 \sin\left(\frac{2\pi k^* t}{T}\right) \right] \quad (9)$$

İkinci aşamada birim kök için birinci aşamadaki EKK kalıntıları sınanmaktadır. Aşağıdaki doğrusal ve doğrusal olmayan yapıya sahip üç ayrı model önerilmektedir:

$$\Delta v_t = \alpha_1 v_{t-1} + \sum_{j=1}^p \beta_j \Delta v_{t-j} + u_t \quad (10)$$

$$\Delta v_t = \rho v_{t-1} (1 - \exp(-\theta \Delta v_{t-i}^2)) + \sum_{j=1}^p \alpha_j \Delta v_{t-j} + u_t \quad (11)$$

$$\Delta v_t = \lambda v_{t-1}^3 + \sum_{j=1}^p \beta_j \Delta v_{t-j} + u_t \quad (12)$$

Burada $\theta > 0$ 'dır ve u_t hata terimini göstermektedir. Eğer ikinci aşamada birim kökün varlığını ifade eden temel hipotez reddedilirse yani seri durağan ise üçüncü aşamaya geçilir. Üçüncü aşamada Fourier terimlerinin anlamlılıkları F-testi $\hat{F}_\mu(\hat{k})$ kullanılarak $H_0: \delta_{11} = \delta_2 = 0$ temel hipotezi; $H_1: \delta_{11} = \delta_2 \neq 0$ alternatif hipotezine karşı sınanmaktadır. Eğer temel hipotez reddedilirse serinin kırılğan deterministik fonksiyon etrafında durağan olduğu sonucuna ulaşılır (Christopoulos ve Leon Ledesman, 2010; 1081). Model 10 doğrusal ADF modelini gösterirken; Model 11 ve Model 12 sırasıyla Kılıç ve de Jong (2006) ile Kapetanios vd. (2003) tarafından önerilerin ESTAR temelli doğrusal olmayan modelleri belirtmektedir. Bu çerçevede Fourier KSS modeli olarak Model 12 referans alınmaktadır.

Bir diğer birim kök testi Enders ve Lee (2012) tarafından geliştirilen Esnek Fourier birim kök testidir. Enders ve Lee (2012) Dickey-Fuller (1979) tipi regresyon modeline dayanan deterministik trendin de Fourier fonksiyonlarıyla modellendiği bir birim kök testi ileri sürmektedir. Önerilen testin, Fourier LM ve DF-GLS birim kök testlerinin tamamlayıcı olabileceği kabul edilmektedir.

$$y_t = \alpha(t) + \rho y_{t-1} + \gamma t + \varepsilon_t \quad (13)$$

Denklem Dickey-Fuller (1979)'ın serideki doğrusal birim köklü yapının sınanması süreci için önerdiği regresyon modelidir. Denklemdaki bilinme-

yen parametre $\alpha(t)$, $\rho = 1$ olduğu herhangi bir test için problem yaratacaktır. Bu nedenle $\alpha(t)$ 'nin bilinmeyen fonksiyonel formunun tahmini için Fourier açılımından yararlanılmaktadır:

$$\alpha(t) = \alpha_0 + \sum_{k=1}^n \alpha_k \sin\left(\frac{2\pi kt}{T}\right) + \sum_{k=1}^n \beta_k \cos\left(\frac{2\pi kt}{T}\right); \quad n \leq \frac{T}{2} \quad (14)$$

Burada T gözlem sayısını, n tahmindeki frekans sayısını, k kısmi frekans sayısını temsil etmektedir. Eğer $\alpha_1 = \beta_1 = \dots = \alpha_n = \beta_n = 0$ olursa, test süreci doğrusal ve geleneksel birim kök test yöntemlerinden yararlanmak uygun olmaktadır. Ancak yapısal kırılmanın varlığının Fourier fonksiyonlarıyla modellendiği test regresyonu aşağıdaki gibidir (Enders ve Lee, 2012: 197):

$$\Delta y_t = \rho y_{t-1} + c_1 + c_2 t + c_3 \sin\left(\frac{2\pi kt}{T}\right) + c_4 \cos\left(\frac{2\pi kt}{T}\right) + e_t \quad (15)$$

$\tau_{DF,t}$, $H_0: \rho=0$ temel hipotezi için t-istatistiğini ifade etmektedir. Testin ilk aşaması $1 \leq k \leq 5$ aralığında olmak üzere uygun k seçimidir. İkinci aşamada doğrusal olmama durumu araştırılır. Bunun için, $c_3 = c_4 = 0$ koşulundaki standart F testi uygulanmaktadır. Elde edilen F test istatistikleri kritik değerden küçükse, doğrusal trendin varlığını ifade eden temel hipotez reddedilemez. Bu koşul altında, standart doğrusal DF birim kök testinin kullanımını önerilmektedir.

Omay (2015) esnek Fourier birim kök testi başta olmak üzere daha önce geliştirilen Fourier temelli birim kök testleri k frekans sayısının niteliği açısından eleştirmiştir. Zira daha önceki Fourier temelli birim kök testlerinde k frekans sayısı tam sayı olarak ele alınmaktadır. Fakat Omay (2015)'in önerisi k frekans sayısının kesirli sayı olabileceği üzerinedir. Buradan hareketle Kesirli Esnek Fourier birim kök testini ileri sürmektedir. Omay (2015) DF tipi test regresyonunu aşağıdaki gibi sunmaktadır:

$$\Delta y_t = \rho y_{t-1} + c_1 + c_2 t + c_3 \sin\left(\frac{2\pi k^{fr} t}{T}\right) + c_4 \cos\left(\frac{2\pi k^{fr} t}{T}\right) + e_t \quad (16)$$

Burada $\pi = 3,14$, T gözlem sayısı, t trendi, k^{fr} ise kesirli frekans sayısını simgelemektedir. k^{fr} 'nin kesirli olarak alabileceği muhtemel değer aralığı $0.1 \leq k^{fr} \leq k_{max}^{fr}$ şeklindedir. k_{max}^{fr} 'ın ise "2" olması önerilmektedir. Bu çalışmada ele alınan son birim kök testi Güriş (2019) tarafından geliştirilen Fourier Kruse birim kök testidir. Güriş (2019) geliştirdiği birim kök testinde Christopoulos ve León – Ledesma (2010) önerdiği birim kök testini referans alarak yapısal kırılmayı ve doğrusal dışılığı birlikte ele alıp modelle-

mektedir. Bu doğrultuda deterministik bileşendeki yapısal kırılmalar Fourier fonksiyonları ile doğrusal dışılık ise Kruse (2011)'un öne sürdüğü ESTAR fonksiyonlarından yararlanılarak oluşturulmaktadır. Fourier Kruse birim kök testindeki k frekans sayısının Omay (2015) önerisinin aksine tam sayı olarak ($k=1, 2, 3, 4, 5$) ele alındığı belirtilmelidir.

2. Veri Seti ve Ampirik Bulgular

Bu çalışmada güncel birim kök testlerinden yararlanarak MINT ülkelerinde 1970-2021 dönemini kapsayan yıllık veriler çerçevesinde dış borçların sürdürülebilir olup olmadığı sınanmaktadır. Zaman içerisinde önemli ölçüde gelişen ve birbirleriyle kıyaslandığında farklı üstünlüklere sahip olan birim kök testleri yoluyla dış borç stoku değişkeni dört farklı rasyo ile incelenmektedir. Analiz sürecinde geleneksel birim kök testlerinden yalnızca ADF(1979) kullanılmakta, diğer taraftan faydalanılan güncel birim kök testleri ise RALS-ADF (2014), Kruse (2011), Fourier ADF (2012), Fourier KSS (2012), Esnek Fourier (2012), Omay (2015) ve Güriş (2019) şeklindedir. Birim kök testleri arasında üstünlüğü bakımından özellikle doğrusal olmama koşulunu sağlayan ve Fourier kırılmalı birim kök testleri ön planda tutulmaktadır.

Tablo 1: Değişkenlerin Tanımlanması

Değişkenler	Veri Aralığı	Veri Kaynağı	Veri Cinsi
Dış borç stoğunun GSYİH'deki payı	1970-2021	Dünya Bankası	Oran
Uzun dönem dış borç stoğunun GSYİH'deki payı	1970-2021	Dünya Bankası	Oran
Kısa dönem dış borç stoğunun GSYİH'deki payı	1970-2021	Dünya Bankası	Oran
Toplam rezervler içerisinde dış borcun payı	1970-2021	Dünya Bankası	Yüzde

Not. Amerikan Doları cinsinden ele alınan dış borç stoku değerleri Amerika Doları cinsinden Reel GSYİH (2015 baz yılıdır) değerlerine oranlanmıştır. Ayrıca Nijerya için tespit edilen kısa dönem dış borç stoku değerleri 1970-2004 veri aralığındadır. Onun dışındaki veriler tablodaki gibi derlenmiştir. Değişkenlerin grafiksel gösterimi Ekler'de sunulmaktadır.

Tablo 1'de çalışmada kullanılan değişkenlerle ilgili detaylar sunulmaktadır. Bu değişkenler MINT ülkelerinin her biri için özel olarak incelenmek-

tedir. Tablo 2’de MINT ülkeleri için toplam dış borç stokunun GSYİH’deki payının birim kök test sonuçları verilmektedir.

Tablo 2: MINT Ülkeleri İçin Toplam Dış Borç Stokunun GSYİH’deki Payının Birim Kök Testi Sonuçları

Testler Ülkeler	ADF (1979)	RALS- ADF (2014)	Kruse (2011)	Fourier ADF (2012)	Fourier KSS (2012)	Esnek Fourier (2012)	Omay (2015)	Güriş (2019)
Meksika	-1.24 (0)	-1.28 (0)	2.93	-2.86	-2.43	-2.73	-1.95	5.82
Endonezya	-1.73 (0)	-1.92 (0)	5.27	-2.35	-2.06	-2.14	-2.03	4.18
Nijerya	-1.77 (1)	-1.70 (0)	1.90	-0.52	0.27	-0.35	-1.36	1.76
Türkiye	-1.15 (1)	-0.40 (0)	9.05	-1.25	-1.61	-0.72	-1.15	3.05

Not. Birim kök analizleri Nijerya için sabitli, Meksika, Endonezya ve Türkiye için sabitli ve trendli yapı göz önünde bulundurularak uygulanmıştır. ADF testinin kritik değerleri sabitli modelde -3.56 (%1), -2.92 (%5), -2.59 (%10) iken, sabit ve trendli modelde -4.14 (%1), -3.50 (%5), -3.17 (%10) şeklindedir. RALS-ADF kritik değerleri farklı ρ^2 ler için Lm vd. (2014: 341) makalesi referans alınarak yorumlanmıştır. Kruse (2011) doğrusal olmayan birim kök testinin kritik değerleri Nijerya için 13.75 (%1), 10.17 (%5), 8.60 (%10) iken, diğer ülkeler için 17.10 (%1), 12.82 (%5), 11.10 (%10) biçimindedir. Fourier ADF ve Fourier KSS testlerinin kritik değerleri için Christopoulos ve Ledesma (2010: 1083-1084) makalesi temel alınmıştır. Öte yandan Esnek Fourier birim kök testinin kritik değerleri Enders-Lee (2012: 197) makalesinden alınmıştır. Son olarak Omay (2015) ve Güriş (2019) birim kök testlerinin kritik değerleri için Omay (2015: 124-125) ve Güriş (2019: 3059) ana makaleleri referans alınarak sonuçlar değerlendirilmiştir. ^{a, b, c} harfleri sırasıyla %1, %5, %10 anlamlılık seviyesindeki durağanlığı ifade etmektedir. () parantez içindeki ifadeler optimal gecikme uzunluğunu, köşeli parantezler ise k değerlerini vermektedir.

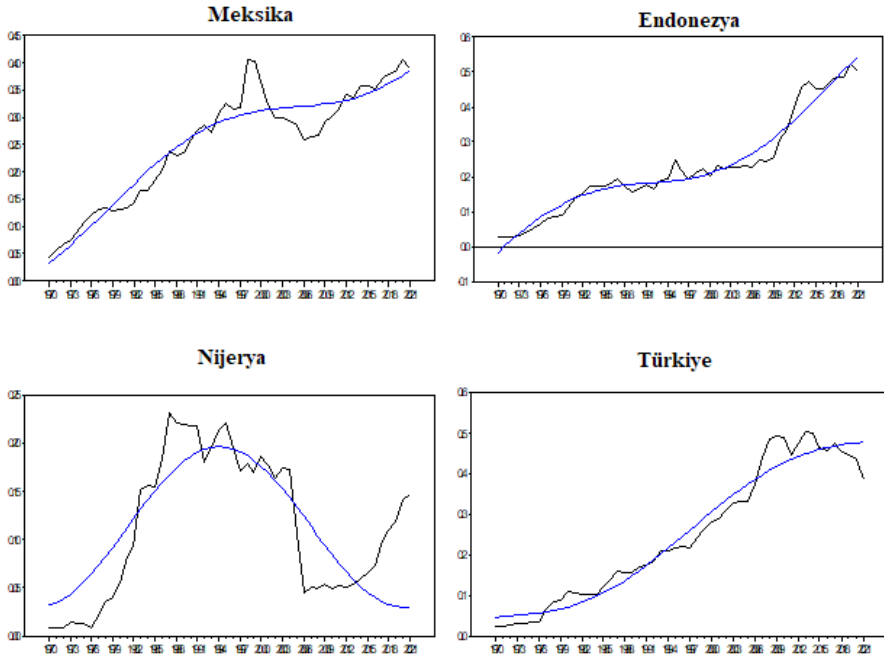
Tablo 2’deki sonuçlara göre test istatistik değerleri tüm birim kök testleri için kritik değerden küçük olduğu tespit edilmektedir. Buna göre, birim kökün varlığını ifade eden temel hipotez reddedilmemektedir. Başka bir deyişle seriler birim köklü bir yapıya sahiptir. Bu sonuç MINT ülkelerinin toplam dış borçlarının geleneksel ve güncel birim kök test yöntemleriyle sürdürülebilir bir düzeyde olmadığını göstermektedir. Tablo 2’de raporlanan birim kök testi sonuçları Tablo 3’te de özet haliyle verilmektedir.

Tablo 3: Test Bulgularının Özeti

Testler Ülkeler	ADF (1979)	RALS- ADF (2014)	Kruse (2011)	Fourier ADF (2012)	Fourier KSS (2012)	Esnek Fourier (2012)	Omay (2015)	Güriş (2019)
Meksika	X	X	X	X	X	X	X	X
Endonezya	X	X	X	X	X	X	X	X
Nijerya	X	X	X	X	X	X	X	X
Türkiye	X	X	X	X	X	X	X	X

Not. X ifadesi serinin birim köklü olduğunu göstermektedir.

Grafik 2. Toplam Borç Stoku Serilerinin Fourier Fonksiyonuyla Gösterimi



Not. Fourier test istatistikleri $f(\bar{k})$ ülke serileri için sırasıyla 53.11, 27.58, 45.36, 15.35 şeklindedir. Fourier fonksiyonlarının kritik değerleri için Becker ve Lee (2006) makalesi temel alınmaktadır.

Grafik 2'de toplum borç stoku serisindeki yapısal kırılmaları dummy değişken kullanılarak yapılan sert ve keskin biçimde modellemek yerine kademeli biçimde modelleyen Fourier fonksiyonlarının görünümü verilmektedir. Elde edilen sonuçlara göre Fourier terimlerinin istatistiksel olarak anlamlı olduğu tespit edilmektedir. Tablo 4'de MINT ülkeleri için uzun dönem dış borç stoğunun GSYİH'deki payının birim kök testi sonuçları verilmektedir.

Tablo 4: MINT Ülkeleri İçin Uzun Dönem Dış Borç Stoğunun GSYİH'deki Payının Birim Kök Testi Sonuçları

Testler Ülkeler	ADF (1979)	RALS- ADF (2014)	Kruse (2011)	Fourier ADF (2012)	Fourier KSS (2012)	Esnek Fourier (2012)	Omay (2015)	Güriş (2019)
Meksika	-1.07 (0)	-1.07	4.63 (0)	-3.03 [1]	-2.79 [1]	-2.90 [1]	-1.87 [1.2]	8.22 [1]
Endonezya	-2.36 (0)	-2.50	5.21 (0)	-3.09 [1]	-1.98 [1]	-3.03 [2]	-2.72 [1.2]	3.86 [1]
Nijerya	-1.82 (1)	-1.19	2.23 (0)	-4.03 [2] ^b	-0.21 [1]	-1.86 [3]	-1.41 [1.2]	1.08 [1]
Türkiye	-2.92 (1)	-2.67	12.83 (1) ^c	-0.81[1]	-3.68 [2] ^b	-3.46 [1]	-3.75[1.2] ^c	3.53 [2] ^c

Not. Birim kök analizleri Nijerya için sabitli, Meksika, Endonezya ve Türkiye için sabitli ve trendli yapı göz önünde bulundurularak uygulanmıştır. ADF testinin kritik değerleri sabitli modelde -3.56 (%1), -2.92 (%5), -2.59 (%10) iken, sabit ve trendli modelde -4.14 (%1), -3.50 (%5), -3.17 (%10) şeklindedir. RALS-ADF kritik değerleri farklı ρ^2 ler için Lm vd. (2014: 341) makalesi referans alınarak yorumlanmıştır. Kruse (2011) doğrusal olmayan birim kök testinin kritik değerleri Nijerya için 13.75 (%1), 10.17 (%5), 8.60 (%10) iken, diğer ülkeler için 17.10 (%1), 12.82 (%5), 11.10 (%10) biçimindedir. Fourier ADF ve Fourier KSS testlerinin kritik değerleri için Christopoulos ve Ledesma (2010: 1083-1084) makalesi temel alınmıştır. Öte yandan Esnek Fourier birim kök testinin kritik değerleri Enders-Lee (2012: 197) makalesinden alınmıştır. Son olarak Omay (2015) ve Güriş (2019) birim kök testlerinin kritik değerleri için Omay (2015: 124-125) ve Güriş (2019: 3059) ana makaleleri referans alınarak sonuçlar değerlendirilmiştir. ^{a, b, c} harfleri sırasıyla %1, %5, %10 anlamlılık seviyesindeki durağanlığı ifade etmektedir. () parantez içindeki ifadeler optimal gecikme uzunluğunu, köşeli parantezler ise k değerlerini vermektedir.

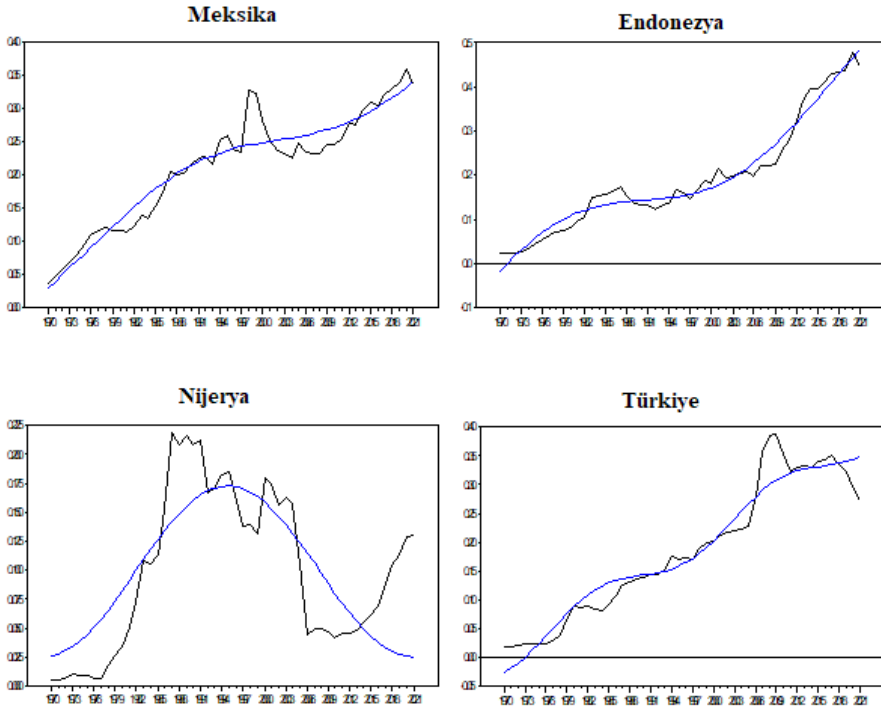
Tablo 4'te görüldüğü üzere Türkiye serisi Kruse (2011), Fourier KSS (2012), Omay (2015) ve Güriş (2019) birim kök testlerine göre düzey değerlerinde istatistiksel olarak anlamlıyken, Nijerya serisinin Fourier ADF (2012) birim kök testine göre düzeyde değerlerinde istatistiksel olarak anlamlı olduğu saptanmaktadır. Bu sonuç birim kökün varlığını ifade eden temel hipotezinde reddedilmesi gerektiğini göstermektedir. Yani bahsedilen seriler düzey değerlerinde durağandır. Buna göre Türkiye ve Nijerya ülkelerinin uzun dönem dış borç stokları sürdürülebilir düzeyde olduğu söylenebilir. Tablo 5'de test bulgularının özeti verilmektedir.

Tablo 5. Test Bulgularının Özeti

Testler Ülkeler	ADF (1979)	RALS- ADF (2014)	Kruse (2011)	Fourier ADF (2012)	Fourier KSS (2012)	Esnek Fourier (2012)	Omay (2015)	Güriş (2019)
Meksika	X	X	X	X	X	X	X	X
Endonezya	X	X	X	X	X	X	X	X
Nijerya	X	X	X	√	X	X	X	X
Türkiye	X	X	√	X	√	X	√	√

Not. X ifadesi serinin birim köke sahip olduğunu gösterirken, √ ifadesi serinin durağanlığını yansıtmaktadır.

Grafik 3: Uzun Dönem Dış Borç Stoku Serilerinin Fourier Fonksiyonuyla Gösterimi



Not. Fourier test istatistikleri $f(\bar{k})$ ülke serileri için sırasıyla 77.15, 20.45, 8.17, 35.92 şeklindedir. Fourier fonksiyonlarının kritik değerleri için Becker ve Lee (2006) makalesi temel alınmaktadır.

Grafik 3'te uzun dönem dış borç stoku serisinin yapısal kırılmaları kademeli biçimde modelleyen Fourier fonksiyonlarının görünümü verilmektedir. Elde edilen sonuçlara göre Fourier terimlerinin istatistiksel olarak anlam-

lı olduğu tespit edilmektedir. Tablo 6'da MINT ülkelerinin kısa dönem dış borç stoğunun GSYİH'deki payının birim kök testi sonuçları verilmektedir.

Tablo 6: MINT Ülkeleri İçin Kısa Dönem Dış Borç Stoğunun GSYİH'deki Payının Birim Kök Testi Sonuçları

Testler Ülkeler	ADF (1979)	RALS- ADF (2014)	Kruse (2011)	Fourier ADF (2012)	Fourier KSS (2012)	Esnek Fourier (2012)	Omay (2015)	Güriş (2019)
Meksika	-2.96 (1) ^b	-2.02	3.03 (0)	-1.64 [3]	-1.72 [3]	-1.95 [5]	-1.94 [1.2]	2.93 [3]
Endonezya	-1.85 (0)	-2.13	4.12 (0)	-1.79 [1]	-2.42 [1]	-1.46 [3]	-1.74 [1.2]	5.89 [1]
Nijerya	-2.12 (0)	-2.27	2.87 (0)	-2.49 [2]	-1.80 [4]	-2.28 [3]	-2.14 [1.2]	2.16 [2]
Türkiye	-1.09 (0)	-1.10	4.97 (0)	-2.47 [1]	-2.64 [1]	-2.40 [1]	-1.71 [1.2]	7.17 [1]

Not. Birim kök analizleri Nijerya için sabitli, Meksika, Endonezya ve Türkiye için sabitli ve trendli yapı göz önünde bulundurularak uygulanmıştır. ADF testinin kritik değerleri sabitli modelde -3.56 (%1), -2.92 (%5), -2.59 (%10) iken, sabit ve trendli modelde -4.14 (%1), -3.50 (%5), -3.17 (%10) şeklindedir. RALS-ADF kritik değerleri farklı ρ^2 ler için Lm vd. (2014: 341) makalesi referans alınarak yorumlanmıştır. Kruse (2011) doğrusal olmayan birim kök testinin ortalamadan arındırılmış biçimiyle kritik değerleri 13.75 (%1), 10.17 (%5), 8.60 (%10)'dir. Fourier ADF ve Fourier KSS testlerinin kritik değerleri için Christopoulos ve Ledesma (2010: 1083-1084) makalesi temel alınmıştır. Öte yandan Esnek Fourier birim kök testinin kritik değerleri Enders-Lee (2012: 197) makalesinden alınmıştır. Son olarak Omay (2015) ve Güriş (2019) birim kök testlerinin kritik değerleri için Omay (2015: 124-125) ve Güriş (2019: 3059) ana makaleleri referans alınarak sonuçlar değerlendirilmiştir. ^{a, b, c} harfleri sırasıyla %1, %5, %10 anlamlılık seviyesindeki durağanlığı ifade etmektedir. () parantez içindeki ifadeler optimal gecikme uzunluğunu, köşeli parantezler ise k değerlerini vermektedir.

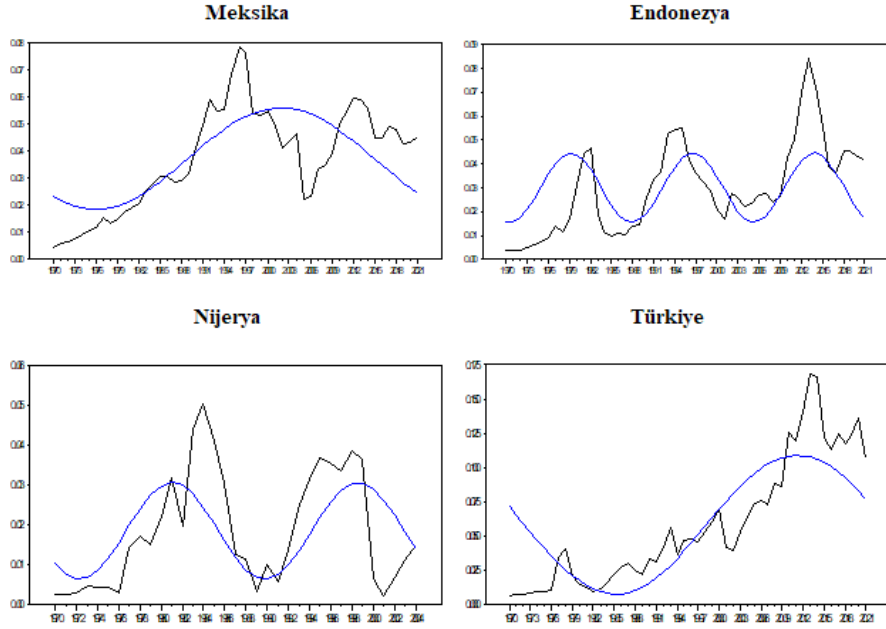
Tablo 6'da raporlanan sonuçlara göre geleneksel ADF testinin Meksika serisi için düzey değerlerinde istatistiksel olarak anlamlı olduğu görülmektedir. Bu doğrultuda, birim kök varlığını ifade eden temel hipotez reddedilmektedir. Böylece Meksika serisinin geçmiş dönem şoklardan etkilenmediğini tespit edilmektedir. Daha açık bir ifadeyle, geleneksel ADF testi Meksika'nın kısa dönem dış borç stoğunun sürdürülebilir olduğunu ortaya koymaktadır. Fakat bilindiği geleneksel ADF testi yapısal kırılmaları ve doğrusal olmama gibi durum dikkat almadığı için ciddi eksikleri söz konusudur. Bu nedenle güncel testlere odaklanmak daha güvenilir sonuçlar elde edilmesine imkân tanyacaktır. Halihazırda güncel birim kök testleri sonuçları elde edilen bu sonuç ile çelişmektedir. Diğer ülkelerde ise serilerin geçmiş dönem şoklarına maruz kaldığı yani birim köklü olduğu geleneksel ve güncel birim kök testleriyle ispatlanmaktadır. Buna göre kısa dönem dış borç stoku MINT ülkelerinde sürdürülebilir değildir. Tablo 7'de test bulgularının özeti verilmektedir.

Tablo 7: Test Bulgularının Özeti

Testler Ülkeler	ADF (1979)	RALS- ADF (2014)	Kruse (2011)	Fourier ADF (2012)	Fourier KSS (2012)	Esnek Fourier (2012)	Omay (2015)	Güriş (2019)
Meksika	√	X	X	X	X	X	X	X
Endonezya	X	X	X	X	X	X	X	X
Nijerya	X	X	X	X	X	X	X	X
Türkiye	X	X	X	X	X	X	X	X

Not. X ifadesi serinin birim köke sahip olduğunu gösterirken, √ ifadesi serinin durağanlığını yansıtmaktadır.

Grafik 4: Kısa Dönem Dış Borç Stoku Serilerinin Fourier Fonksiyonuyla Gösterimi



Not. Fourier test istatistikleri $f(\bar{k})$ ülke serileri için sırasıyla 10.36, 24.48, 9.19, 39.62 şeklindedir. Fourier fonksiyonlarının kritik değerleri için Becker ve Lee (2006) makalesi temel alınmaktadır.

Grafik 4'te uzun dönem dış borç stoku serisinin yapısal kırılmaları kademeli biçimde modelleyen Fourier fonksiyonlarının görünümü sunulmaktadır. Elde edilen sonuçlara göre Fourier terimlerinin istatistiksel olarak

anlamli olduğu tespit edilmektedir. Tablo 8’de MINT ülkelerinin toplam rezervleri içinde dış borç payının birim kök testi sonuçları verilmektedir.

Tablo 8: Toplam Rezerv İçinde Dış Borçların Payı

Testler Ülkeler	ADF (1979)	RALS- ADF (2014)	Kruse (2011)	Fourier ADF (2012)	Fourier KSS (2012)	Esnek Fourier (2012)	Omay (2015)	Güriş (2019)
Meksika	-0.78 (0)	-0.35	2.70 (1)	-2.95 [1]	-3.29[1] ^c	-2.80 [1]	-0.99 [1.2]	19.26 [1] ^b
Endonezya	-1.23 (2)	-1.63	5.21 (1)	-3.10 [1]	-3.28[1] ^c	-3.14 [1]	-2.73 [1.2]	10.73 [1]
Nijerya	-3.02 (1) ^b	-3.31 ^b	15.94 (1) ^a	-3.88[1] ^b	-4.09[1] ^b	-3.19 [3]	-4.50 [1.2] ^a	20.44 [1] ^a
Türkiye	-2.06 (0)	-3.61 ^b	20.27 (1) ^a	-4.89[1] ^b	-4.27 [1] ^b	-4.71 [1] ^b	-5.20 [1.2] ^a	21.69 [1] ^b

Not. Birim kök analizleri Nijerya için sabitli, Meksika, Endonezya ve Türkiye için sabitli ve trendli yapı göz önünde bulundurularak uygulanmıştır. ADF testinin kritik değerleri sabitli modelde -3.56 (%1), -2.92 (%5), -2.59 (%10) iken, sabit ve trendli modelde -4.14 (%1), -3.50 (%5), -3.17 (%10) şeklindedir. RALS-ADF kritik değerleri farklı ρ^2 ler için Lm vd. (2014: 341) makalesi referans alınarak yorumlanmıştır. Kruse (2011) doğrusal olmayan birim kök testinin kritik değerleri Nijerya için 13.75 (%1), 10.17 (%5), 8.60 (%10) iken, diğer ülkeler için 17.10 (%1), 12.82 (%5), 11.10 (%10) biçimindedir. Fourier ADF ve Fourier KSS testlerinin kritik değerleri için Christopoulos ve Ledesma (2010: 1083-1084) makalesi temel alınmıştır. Öte yandan Esnek Fourier birim kök testinin kritik değerleri Enders-Lee (2012: 197) makalesinden alınmıştır. Son olarak Omay (2015) ve Güriş (2019) birim kök testlerinin kritik değerleri için Omay (2015: 124-125) ve Güriş (2019: 3059) ana makaleleri referans alınarak sonuçlar değerlendirilmiştir. ^{a, b, c} harfleri sırasıyla %1, %5, %10 anlamlılık seviyesindeki durağanlığı ifade etmektedir. () parantez içindeki ifadeler optimal gecikme uzunluğunu, köşeli parantezler ise k değerlerini vermektedir.

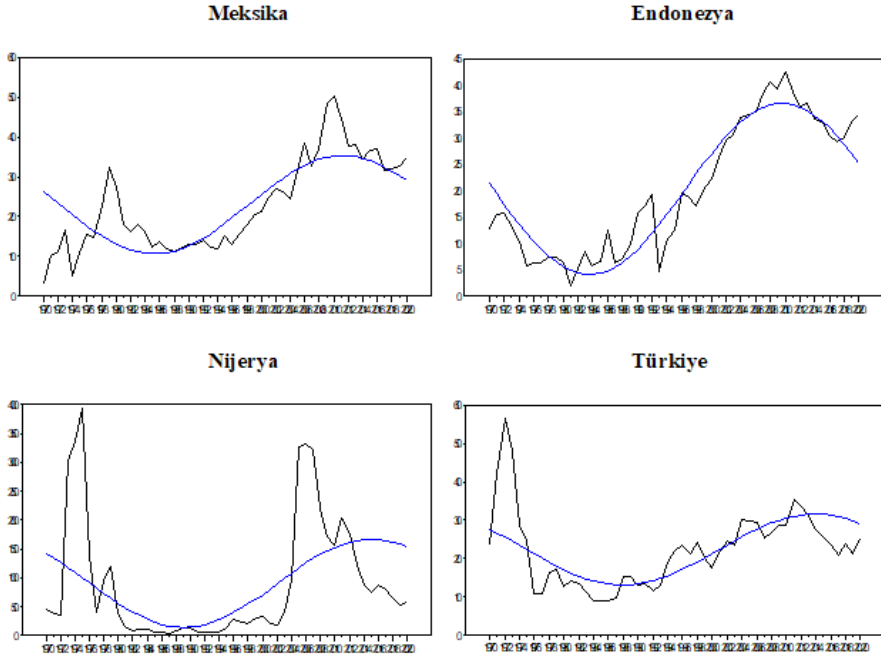
Tablo 8’de görüldüğü üzere Nijerya ve Türkiye serileri birlikte ele alındığında RALS-ADF (2014), Kruse (2011), Fourier ADF (2012), Fourier KSS (2012), Omay (2015) ve Güriş (2019) birim kök testlerine göre düzey değerlerinde istatistiksel olarak anlamlı olduğu tespit edilmektedir. Ayrıca Fourier KSS (2012) birim kök testi sonuçlarına göre Meksika ve Endonezya serileri düzey değerlerinde istatistiksel olarak anlamlıdır. Meksika serisi aynı zamanda Güriş (2019) birim kök testine göre de düzey değerlerinde istatistiksel olarak anlamlıdır. Bu sonuç birim kökün varlığını ifade eden temel hipotezin reddedilmesi anlamına gelmektedir. Bir başka ifadeyle seriler geçmiş dönem şoklarından etkilenmemiş ve birim köklü değildir biçiminde değerlendirilmektedir. Buna göre söz konusu serilerin rezervlerine göre dış borçları sürdürülebilir. Tablo 9’da test bulgularının özeti verilmektedir.

Tablo 9: Test Bulgularının Özeti

Testler Ülkeler	ADF (1979)	RALS- ADF (2014)	Kruse (2011)	Fourier ADF (2012)	Fourier KSS (2012)	Esnek Fourier (2012)	Omay (2015)	Güriş (2019)
Meksika	X	X	X	X	√	X	X	√
Endonezya	X	X	X	X	√	X	X	X
Nijerya	√	√	√	√	√	X	√	√
Türkiye	X	√	√	√	√	√	√	√

Not. X ifadesi serinin birim köke sahip olduğunu gösterirken, √ ifadesi serinin durağanlığını yansıtmaktadır.

Grafik 5: Rezervlere Göre Dış Borç Stoku Düzeyinin Fourier Fonksiyonuyla Gösterimi



Not. Fourier test istatistikleri $f(\bar{k})$ ülke serileri için sırasıyla 193.00, 33.22, 8.45, 19.28 şeklindedir. Fourier fonksiyonlarının kritik değerleri için Becker ve Lee (2006) makalesi temel alınmaktadır.

Sonuç ve Değerlendirme

Bu çalışmada MINT ülkelerinde 1970-2021 tarih aralığını kapsayan yıllık veriler temelinde dış borçların sürdürülebilirliği sekiz farklı birim kök testi aracılığıyla analiz edilmiştir. Analiz sürecinde geleneksel ADF dışında özellikle 2010 yılından sonra geliştirilmiş farklı avantajlara sahip olan güncel birim testleri tercih edilmiştir.

Analiz bulguları toplam dış borç stokunun GSYİH'deki payı serisinin sekiz farklı birim kök testi için düzey değerlerinde durağan olmadığını göstermiştir. Buna göre söz konusu değişkenin sürdürülebilir bir formda olmadığı görülmüştür. Uzun dönem dış borç stokunun sürdürülebilirlik düzeyi incelendiğinde Türkiye serisinin Kruse (2011), Fourier KSS (2012), Omay (2015) ve Güriş (2019) birim kök testlerine göre, Nijerya serisinin ise yalnızca Fourier ADF (2012) birim kök testine göre düzeyde değerlerinde durağan olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Bu bulgu Türkiye ve Nijerya'nın uzun dönem dış borç stoklarının sürdürülebilir olduğuna işaret etmiştir. Öte yandan kısa dönem dış borç stokuna bakıldığında söz konusu değişkenin tüm ülkeler için sürdürülebilir bir düzeyde olmadığı tespit edilmiştir. Dış borçların toplam rezervler içindeki payı incelendiğinde Nijerya ve Türkiye serilerinin RALS-ADF (2014), Kruse (2011), Fourier ADF (2012), Fourier KSS (2012), Omay (2015) ve Güriş (2019) birim kök testlerine göre düzey değerlerinde durağan olduğu saptanmıştır. Aynı zamanda Fourier KSS (2012) birim kök testi sonuçlarına göre Meksika ve Endonezya serileri, Güriş (2019)'a göre de Meksika serisi düzey değerlerinde durağandır. Özellikle bütün ülkeler için dış borçların toplam rezervler içindeki payı değişkeninin sürdürülebilir bir düzeyde olduğu özellikle Fourier KSS (2012) testi tarafından ortaya konmuştur.

Analiz sonucunda MINT ülkelerinin toplam dış borç ve kısa dönem dış borç stokları bakımından sürdürülemez bir yapıya sahip olmaları ülkeler için risk teşkil etmektedir. Bu nedenle ülkeler söz konusu dış borç düzeylerine karşı temkinli davranmaları gerekmektedir. Aksi takdirde olası bir kriz ortamında veya ekonomik şokta toplam dış borç stoku ile kısa dönem dış borç stoku düzeyi ülke ekonomilerini yüksek derecede tehdit edecektir.

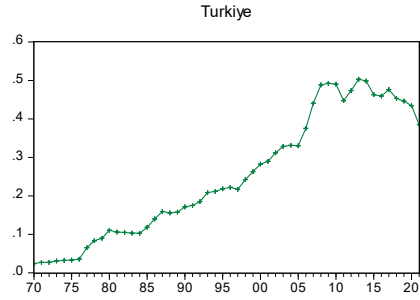
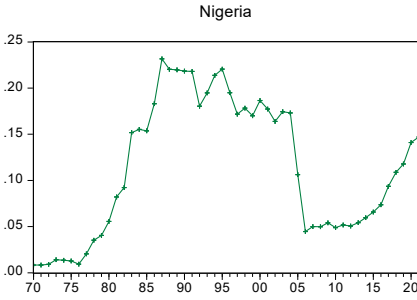
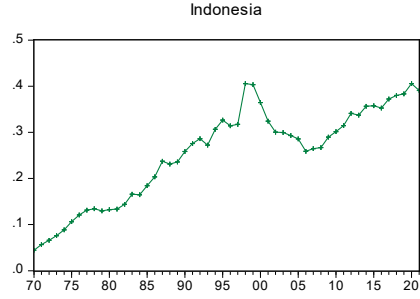
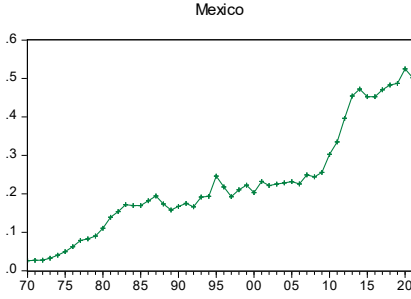
Kaynakça

- Abd El-Aal, M. F. An assessment of Egypt's external debt sustainability: using the ARIMA model.
- Adamu, I. M., & Rasiah, R. (2016). External debt and growth dynamics in Nigeria. *African Development Review*, 28(3), 291-303.
- Ajayi, L. B., & Oke, M. O. (2012). Effect of external debt on economic growth and development of Nigeria. *International journal of business and social science*, 3(12), 297-304.
- Akçay, S., & Çelik, N. (2020). Dış Borçların Srdrlebilirliği: ECOWAS lkeleri rneği. *SİYASAL: Journal of Political Sciences*, 29(2), 207-230.
- Awan, A. G., & Qasim, H. (2020). The impact of external debt on Economic Growth of Pakistan. *Global Journal of Management, Social Sciences and Humanities*, 6(1), 30-61.
- Christopoulos, D. K. & León-Ledesma, M. A. (2010). Smooth breaks and non-linear mean reversion: Post-Bretton Woods real exchange rates. *Journal of International Money and Finance*, 29(6), 1076-1093.
- Çukurçayır, S. (2014). Trkiye ekonomisinde dış borçların srdrlebilirliği: eşbtnleşme analizi. *Sosyoekonomi*, 22(22).
- Dış Borç Veri Seti: <https://databank.worldbank.org/embed-int/CI-SDDS-New/id/86cdd9e8>
- Dickey, D. A. & Fuller, W. A. (1979). Distribution of the estimators for autoregressive time series with a unit root. *Journal of the American Statistical Association*, 74(366a), 427-431.
- Enders, W., and J. Lee. (2012). The flexible form and dickey-fuller type unit root tests. *Economics Letters*, 117 (1):196-9. doi:10.1016/j.econlet.2012.04.081.
- Ganbayar, G. (2021). Analysis of External Debt Sustainability in Mongolia: An Estimated DSGE Approach. *Sustainability*, 13(15), 8545.
- Gmş, N. (2022). Trkiye'nin Dış Borçlarının Srdrlebilirliği. *Avrasya Sosyal ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, 9(4), 228-245.
- Griş, B. (2019). A new nonlinear unit root test with Fourier function. *Communications in Statistics-Simulation and Computation*, 48(10), 3056-3062.
- Ijirshar, V. U., Joseph, E., & Godoo, M. (2016). The relationship between external debt and economic growth in Nigeria. *International Journal of Economics & Management Sciences*, 6(1), 1-5.
- Jayme Jr, F. G. (2001). External debt sustainability: Empirical evidence in Brazil. *Texto para discusso*, 154.

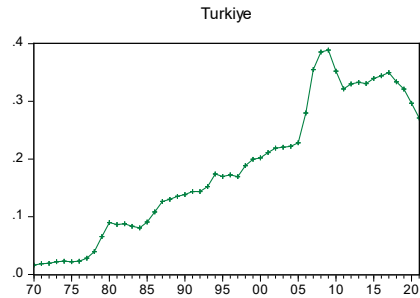
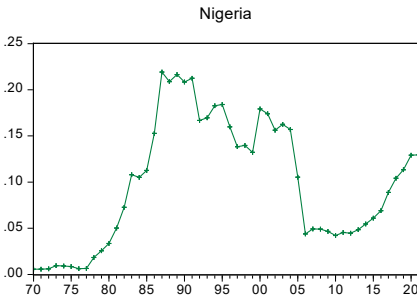
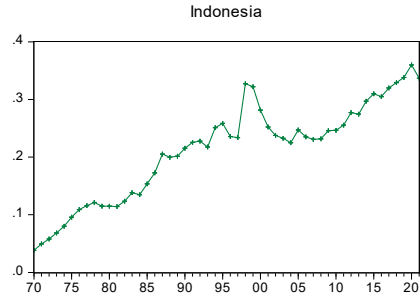
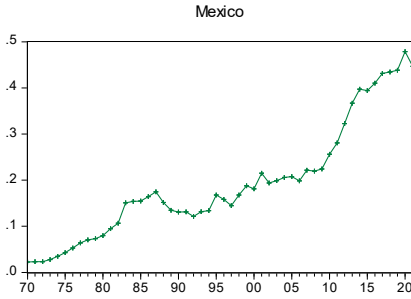
- Kapetanios, G., Shin, Y. & Snell, A. (2003). Testing for a unit root in the non-linear STAR framework. *Journal of Econometrics*, 112(2), 359–379
- Kasidi, F., & Said, A. M. (2013). Impact of external debt on economic growth: A case study of Tanzania. *Advances in Management and Applied Economics*, 3(4), 59.
- Kilic, R., & De Jong, R. (2006). *Testing a linear unit root against a stationary ESTAR process*. Working Paper, School of Economics, Georgia Institute of Technology.
- Konat, G. (2021). Türkiye cumhuriyetlerinde dış borç sürdürülebilirlik analizi: Doğrusal olmayan panel birim kök testi. *MANAS Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 10(3), 1725-1734.
- Kruse, R. (2011). A new unit root test against ESTAR based on a class of modified statistics. *Statistical Papers*, 52 (1):71–85. doi:10.1007/s00362-009-0204-1
- Llorca, Matthieu (2017) : External debt sustainability and vulnerabilities: Evidence from a panel of 24 Asian countries and prospective analysis, ADBI Working Paper, No. 692, Asian Development Bank Institute (ADBI), Tokyo
- Malik, S., Hayat, M. K., & Hayat, M. U. (2010). External debt and economic growth: Empirical evidence from Pakistan. *International Research Journal of Finance and Economics*, 44(44), 1450-2887.
- Meng, M., Im, K. S., Lee, J., & Tieslau, M. A. (2014). More powerful LM unit root tests with non-normal errors. *Festschrift in honor of peter schmidt: Econometric methods and applications*, 343-357.
- Omay, T. (2015). Fractional frequency flexible Fourier form to approximate smooth breaks in unit root testing. *Economics Letters*, 134, 123–126.
- Omotor, D. (2021). External debt sustainability in West African countries. *Review of Economics and Political Science*.
- Shabbir, S. (2013). *Does external debt affect economic growth: evidence from developing countries* (No. 63). State Bank of Pakistan, Research Department.
- Silva, J. (2020). Impact of public and private sector external debt on economic growth: the case of Portugal. *Eurasian Economic Review*, 10(4), 607-634.
- Were, M. (2001). *The impact of external debt on economic growth in Kenya: An empirical assessment* (No. 2001/116). WIDER discussion paper.
- Yalçınkaya. (2019). Türkiye ekonomisinde dış borçların sürdürülebilirliğinin analizi: Doğrusal ve doğrusal olmayan birim kök testlerinden kanıtlar (1970-2018). *Maliye Dergisi*, 176, 27-51.

Ekler

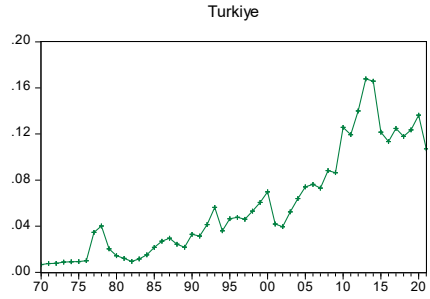
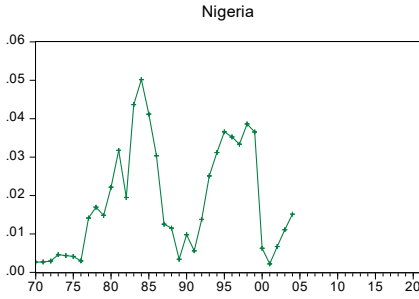
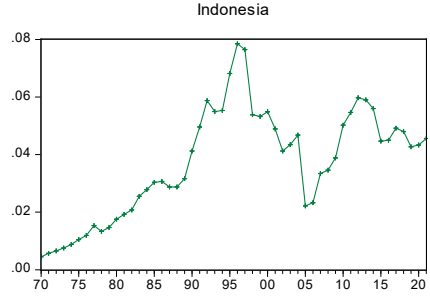
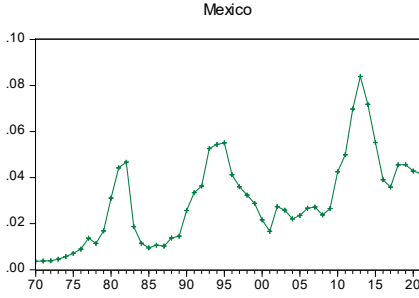
Ek. 1. Toplam dış borç stoğunun GSYİH'a oranı



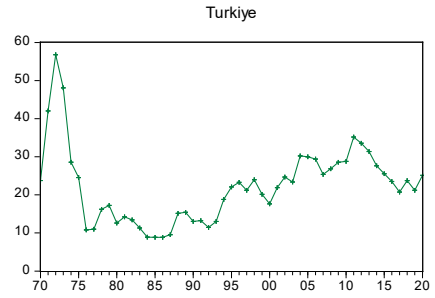
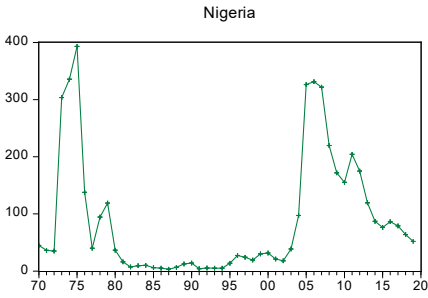
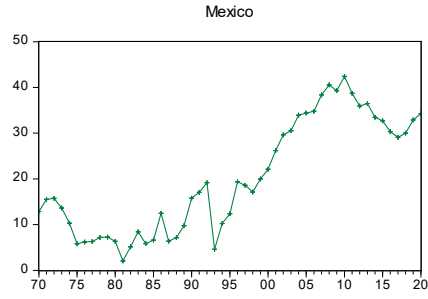
Ek 2. Uzun dönem dış borç stoğunun GSYİH'a oranı



Ek 3. Kısa dönem dış borç stoğunun GSYİH'a oranı



Ek 4. Dış borç stoğunun toplam rezervlere oranı



Neoliberalizmde Toplum ve Birey Anlayışına Eleştirel Bir Bakış

Ahmet Küçük¹

Özet

Bu çalışma, Neoliberalizm'in bireysel normatif fikirler geliştirirken kapalı bir toplum teorisi geliştiremediği ve toplumu piyasa toplumuna uygun olarak şekillendirmeye odaklandığı gerçeğini ele almaktadır. Metodolojik olarak, Friedrich von Hayek ve diğer Neoliberal isimlerin metinlerine dayanarak bu temel pozisyonu ortaya koymayı amaçlayan bir yaklaşım benimsenmiştir. Hayek tarafından ortaya konan piyasanın ve toplumun evrimsel oluşumuna dair düşünceler Neoliberalizmin en önemli referans noktası olarak kabul edilmektedir. Neoliberalizmin temel amacı, toplumu piyasa toplumuna uygun olarak şekillendirmektir. Ancak, uygulamalarına bakıldığında, Neoliberalizm politik olarak örgütlenmiş toplumun dağılması için bir proje görünümünde olduğu yönündedir. Neoliberal anlamda Bireysel özgürlük ise, yalnızca piyasaya katılım sağlamada ayrımcılık yapmamaktan ibarettir. Çalışmanın amacı Neoliberal piyasa toplumu ve piyasa bireyi anlayışının günümüz toplumsal sorunlarının çözümüne çare olamayacağını göstermektir.

Giriş

Bu çalışmada ele alınacak Neoliberal birey ve toplum kavramları temelde Friedrich von Hayek'in ve bazı önde gelen Neoliberal isimlerin metinlerine dayanmaktadır. Bunun temel nedeni bu çalışmalarının aynı zamanda bu alandaki Neoliberal düşünceye en kapsamlı içgörüyü sunuyor olmalarıdır (Türk, 2005:124). Metodik olarak, bu temel pozisyonu anahtar metinlere dayanarak ortaya çıkarmak isteyen bir yaklaşım tercih edilmiştir.

Hayek'in eserlerinde ortaya koyduğu kendiliğindenlik düşüncesi bir düzen ilkesi olarak ekonomik alandan topluma aktardığı kültürel evrim teorisi ile başlar (Caldwel, 2002:285). Bu Neoliberal anlayışa göre piyasanın ve toplumun evrimsel oluşumu fikri tartışmalı olsa da Hayek'in konumu Neoliberalizmin en önemli referans noktasını oluşturmaktadır (Türk,2005). Aynı durum, geç Feodalizme ve Mutlakiyetçiliğe karşı liberal burjuva hareketinin orijinal değerleri olan fakat onunla artık hiçbir ortak yanı olmayan Neolibe-

1 Düzce Üniversitesi, eyemsel@hotmail.com, Orcid: 0000-0001-7802-7236

ral yorumu için de geçerlidir. Ayrıca toplumun, somut gerçeğe dayalı Neoliberal misyonunun sınırsız demokrasiye, sosyal adalet ilkesine, müdahale ve refah devletine karşı yalnızca olumsuz yaklaşımlarda oluştuğu açıktır.

Neoliberalizm aslında bireysel normatif fikirler geliştirmiş olsa da kapalı bir toplum teorisi geliştirememiştir (Clarke, 2005). Bu, toplumu piyasa toplumuna uygun olarak şekillendirmek iddiasının Neoliberal projenin temel endişelerinden biri olması ve özellikle de bu iddianın son otuz yılda önemli ölçüde gerçeğe dönüşmesi bakımından şaşırtıcıdır. Uygulamalarına bakıldığında Neoliberalizm adeta, politik olarak örgütlenmiş toplumun dağılması için bir proje görünümündedir (Turgut, 2019). Onun temel derdi sadece ekonomidir. Her analizin merkezinde neredeyse ona taparcasına sadece piyasa, piyasanın yapısı, koşulları yer almaktadır. Bu bakımdan toplum, Neoliberal dünya görüşünde sadece piyasanın çerçeve koşulu olarak, dışsal bir büyüklük olarak, hatta piyasanın eş anlamlısı olarak var olur. Neoliberal düşüncede toplum bağımsız bir kategori değildir.

Bu anlamda somut toplumsal ve politik sorunlara en fazla önem veren Alman Neoliberalizmi olmuştur. Röpke'nin toplumsal "Yapısal Politika" fikri ve Aleksandr Rüstov'un "Hayati Politika" fikri, 1940'lar ile 1960'lar arasındaki bu çabaları karakterize etmektedir (Ptak, 2013). Ancak Röpke ve Rüstow, ana eserlerinde klasik ekonomik liberalizmi kültür ve toplum açısından açıkça eleştirseler dahi, sosyo-politik analizlerinin odak noktası yine de piyasa ekonomisinin istikrarına katkıda bulunabilecek sosyal çerçeve koşullarını saptamaya yöneliktir. Ordoliberal düşüncede, toplumsal yapı, tepesinde bir lider tabakasının bulunduğu Piramide benzetilmektedir (Horn, 2019). İnsanların, demokrasinin kötüye kullanılması yoluyla, piyasa üzerinde düzeltmeler gerçekleştiren akıl dışı bir kitle olarak değerlendirilmesi ve ekonominin ve toplumun müdahaleci çöküşünü durdurmak için önderlik etmesi gereken entelektüel bir elit kesime gereksinim duyduğu inancı, yalnızca derin bir kültürel karamsarlığa ve insanların bireyselliğine güvensizliği yansıtmakla kalmaz, aynı zamanda Ordoliberalizmi demokratik ilkelerle doğrudan çatışmaya sokar.

Oysa Hayek'in bireycilik ve özgürlük gibi temel liberal değerleri savunan, geniş kapsamlı sosyal ve felsefi yazıları çok daha yumuşaktır. Hayek'in köklü muhafazakâr özü ve otoriter karakteri, kendini sürekli liberal değerlerin koruyucusu olarak göstermesiyle ilk bakışta fark edilmez. Ama piyasa ekonomisinin kendiliğinden bir düzen olarak türetilmesi bile yapısal bir şiddet ilişkisini gösterir, çünkü kendiliğindenlik burada değişmez nesnel kısıtlamaların evrensel olarak tanımlanmasından başka bir şey ifade etmez. Bu şiddet otoriter bir hükümetin ya da iyi niyetli bir diktatörün görünen açık dış bas-

kısı değildir. Kişi olarak tanımlanamaz, çünkü piyasanın şahıs olarak belirgin olmayan güçleri tarafından uygulanır. Sosyal kesintiler talep eden veya kitlesel işten çıkarmaları zorlayan anonim piyasadır (Rehmann, 2013). Bu sayede, zengin ve güçlü olanların özel çıkar amaçları gizlenmiş olur. Hayek bu düşünceleri ifade ederken, değişmesi mümkün olmayan piyasa koşullarını kabul eden ve onlara uyum sağlayan bireylere güvenmektedir. Hayek'in bireyciliği bu nedenle bir uyum sürecini, alçakgönüllülük ve piyasa koşullarına boyun eğme özgürlüğü fikrini temsil eder (Whyte,2019).

Hayek'in toplum tanımı da piyasanın üstün konumunu ve bu zorunlu üstünlüğe dayalı ilişkileri özetlemektedir. Toplum hareket eden bir kişi değil, üyelerinin belirli soyut kurallara uymasından kaynaklanan düzenli bir eylem yapısıdır (Kararmaz&Uygur, 2017). Hepimiz iyilikleri piyasaya borçluyuz. Piyasa ekonomisi, herhangi birinin bunları bize verme niyeti değil, toplumun üyelerinin genel olarak belirli kurallara uymaları gerçeğidir (Von Hayek, 2020). Bu kurallar, kendilerine veya üçüncü kişilere belirli bir gelir sağlamak için hiç kimsenin başkalarına zorlama yapmaması kuralını da içerir. Bu bize, bizim çıkarımıza ters olsa bile, piyasanın sonuçlarını kabul etme yükümlülüğünü getirir. Böylece, her kim milyonlarca dolarlık bir yönetici maaşı alırsa, piyasanın kurallarına uygun bir gelir elde etmiştir ve bunu zor kullanmaksızın gerçekleştirmiştir. Buna karşın, kamu protestoları ve grevler yoluyla insanca yaşanabilir asgari ücretler için bir araya gelenler, piyasa sonuçlarını kabul etmiyorlar ve bu nedenle Hayek'e göre toplumun geçmişten gelen kurallarıyla uyumlu olmayan bir baskı uyguluyorlar.

Tarihin Nesnesi Olarak İnsan

Hayek'in kültürel evrim teorisini ortaya atmasından çok önce, daha sonra sosyal piyasa ekonomisine onun adını verecek olan Alfred Müller-Armack, kapitalizmin dinamiklerinin incelenmesini önerdi ve en önemlilerinden biri olduğu söylenen kapitalist gelişme yasasını önerdi (Müller-Armack, 1978). Müller-Armack bu dinamiği, konjonktürel döngü teorisi üzerine yaptığı çalışmada başladığı ve şimdi tarihsel bir oluşum olarak kapitalizme kadar genişlettiği "kendini gerçekleştirme" kavramıyla tanımlamıştır. Müller-Armack, kendini gerçekleştirilmeye "tarihin temel süreci" veya "tarihin ana kategorisi" olarak atıfta bulunur; bu tek başına, tarihsel materyalizm ve tarihsel idealizmden farklı olarak, tarihsel süreci kavramayı ve gelişmeyi anlamayı mümkün kılar. Bunun ön koşulu, kültürel gelişimin kendiliğindenliğinin kabul edilmesidir, çünkü kendiliğindenlik ve özgürlük, kendini gerçekleştirimin temel nitelikleridir (Eriksson & Vogt,2013). Müller-Armack'ın kapitalizmin kendi kendini üretmesi üzerine tezinden çıkardığı sonuç, Hayek'in daha son-

ra evrim teorisiyle antropolojik bir çerçevede gösterdiği şey serbest piyasa ekonomisine alternatiflerin olmaması düşüncesi ile aynıdır.

Kendiliğindenlik, Müller-Armack'a göre, kapitalist toplumun gelişim anlayışında bilinçli olarak belirlenmiş ekonomik veya toplumsal hedefler aracılığıyla ortaya çıkarılmadığını ve ortaya çıkarılmayacağını ifade etmektedir. Çünkü kapitalizmin başarısı rasyonalizmde yatmamaktadır. Bunun yerine, bütün sistemin rasyonel dışsal düzeni ve içsel tutumları, ekonomik ilerleme için bir öngörü şeması olarak anlaşılmalıdır.

Hayek'in kültürel evrim teorisinin özü, yasalar, hukuk, dil, para ve piyasa gibi modern toplumsal kurumların, amaçlanan bir sürecin sonucu olmamasıdır. Bu, süreç bilinçsiz bir oluşum, birikim ve deneyim bilgisinin ve eylem uygulamalarının gelenek ve ahlak biçiminde aktarılması sürecidir. Bilinçli insan tasarımının doğal ve sosyal çevresine müdahalesinin ürünü değildir. Kendiliğinden bir düzen olarak piyasalar gibi, medeniyet ve toplum da insan tarafından aktif olarak yaratılmamıştır. Bu gelişmeyi anlayabilmek için, insanın kültürü geliştirebilmesinin nedeni, akıl sahibi olması olduğu görüşünden tamamen kurtulmamız gerekir (Von Hayek,2020).

Hayek'e göre, insani gelişimin üç kökü ya da taşıyıcısı vardır ve bunları insani değer oluşumunun kaynakları olarak da adlandırır: İçgüdüler, gelenek ve akıl. İçgüdüler biyolojik veya genetik evrimin bir özelliği olsa da gelenek ve akıl kültürel evrim sürecinde gelişir. Her iki evrim biçiminde de bilinmeyen dış çevreye uyum süreci, temelde özdeş bir seçim şemasına dayanan sürekli bir rekabet biçimindedir: Var olmak ya da yok olmak. Biyolojik evrim alanında fiziksel hayatta kalma olarak ifade edilen durum, kültürel evrimde, insanın dış koşullara en uygun şekilde uyum sağlamasına izin veren rakiplerle rekabet halinde başarılı bir seçim kriteri olarak üretkenlik avantajı anlamına gelir. Burada ve orada mümkün olan en iyi hayatta kalma stratejisi için kaynakların makul bir şekilde kullanılması sorunu vardır. Biyolojik ve kültürel evrim, sürekli bir deneme yanılma sürecidir, değişen çevreye uyum sağlamak için sürekli bilinçsiz bir deneydir ve bu nedenle ne öngörülebilir ne de kontrol edilebilir.

Biyolojik ve kültürel evrim arasındaki bu benzetme ile Hayek biyolojik evrim teorisinin eşliğinde yer almaktadır. Öte yandan, kültürel evrimin genetik olarak önceden belirlenmediği için önemli bir fark olduğunu kabul eder. Kültürel evrim sürecinde seçilen ve iletilen bilgiler doğuştan değil, ahlak ve gelenek biçiminde tarihsel olarak aktarılan davranış kuralları aracılığıyla öğrenilir. Hayek, kültürel evrimi, bu içgüdüleri bastıran ve daha fazla sayıda birlikte yaşamanın daha üretken biçimlerini mümkün kılan kültürel kurallar

ve toplumsal kurumlar yaratarak, insanın içgüdüsel eylemlere bağlılığından yavaş yavaş kurtuluşu olarak görmektedir. Bu anlamda kültürel evrim, basit kabile toplumlarından son derece gelişmiş iş bölümüne sahip kitle toplumlarına kadar insan uygarlığı süreciyle eş anlamlıdır. Kültürel evrim genetik evrimden çok daha geç başlar, ancak genetik evrimin aksine, edinilmiş özelliklerin aktarılmasına dayandığından, çok hızlı bir şekilde ilerler ve bir kez baskın hale geldiğinde, genetik evrimin önemini arka plana iter.

İnsanı hayvandan ayıran özelliklerden biri, başarılı davranışları taklit edebilme, öğrenilenleri aktarabilme ve bu deneyimlere dayanarak insan bilgisinin bir birikimi olan genel davranış kuralları formüle etme yeteneğidir. Ancak Hayek açısından önemli olan, bu deneyimsel bilginin, akıl yürütme veya mantıksal sonuçlara dayanmayan, sıklıkla istemsiz bir şekilde hâkim olan adetler, gelenekler ve geleneklere uyum sağlama yoluyla kazanılmış olmasıdır. Bu nedenle, bireylerin anlayışı ve onayı, Hayek'in kültürel evriminde bir rol oynamaz. Kültürel evrim sürecinde aşılması gereken içgüdülerin devam etmesi, bilinçsiz boyun eğmenin bir ön şartıdır. İnsan, zeki olduğu için yeni davranış kurallarını benimsemedi. Yeni davranış kurallarına boyun eğerek zeki oldu. Dil, ahlak, hukuk ve para gibi medeniyetin temel araçları, tümü bir tasarımın değil kendiliğinden büyümenin sonuçlarıdır (Von Hayek,2020).

Bu tür toplumsal davranış kuralları, erken bir gelişim aşamasında daha konuşmadan yerleşen bir kurallar kümesi olarak ortaya çıkar. Daha sonra olumsuz düzenlemeler biçiminde kendini gösteren bağlayıcı bir kurumsal çerçeve haline gelir. Çünkü Hayek'in evrim anlayışına göre insan, sebep-sonuç ilişkileri temelinde değil, sadece deneme yanılma yoluyla geçmiş hatalardan öğrenerek ilerler. Davranış kurallarının geliştirilmesi, farklı sorumluluk düzeylerinde gerçekleşir. Bireyin kişisel değerleri genel olarak bağlayıcı bir güce sahip olmasa da gelenekler ve adetler toplumsal davranış standartlarının daha bağlayıcı bir aşamasını oluşturmaktadır. Yasalaştırılmış, kodlanmış hukuk, genel olarak bağlayıcı davranış kurallarının en yüksek biçimini oluşturur. Bunlar istisnasız olarak toplumun tüm üyeleri için geçerlidir ve kendileri kuralların bir parçası olan genel kabul görmüş kurumlar tarafından uygulanabilir. Böylece kültürel evrimin sonunda, bireyin kendi çıkarlarını sürdürebileceği yönetilebilir bir eylem çerçevesi sağlayan liberal hukuk devleti vardır. Bu düşünce Francis Fukuyama'nın ortaya attığı "tarihin sonu" fikrinin Hayek versiyonudur (Modugno,2017;233).

Böylece modern büyük toplumların oluşumu için gerekli koşullar yaratılmış olur. Burada bireyler, kabile toplumları gibi birbirleriyle iş birliği yaparak az sayıda toplumsal hedefi gerçekleştirmek zorunda kalmazlar. Bu sayede,

ahlak ve gelenek tarafından belirlenen sınırlar içinde sürekli olarak bireysel hedeflerin gerçekleştirilmesi için bir rekabet ortamı oluşturulabilir. Artık birey, gruba saygı göstermek zorunda kalmadan birçok hedefi takip edebilir. Bu nedenle, toplumsal düzeyde kolektif ahlaktan bireyci ahlaka geçişle karakterize edilen bir ahlak çeşitliliği ayrışma sürecidir. İlk grup içgüdüleri sadece özel mikro düzeyde hayatta kalırken, makro düzeyde, varoluşsal zorunluluklarla doğan küçük grup, açık toplum tarafından değiştirilir. Bu şekilde kültürel evrimin sonucu Hayek için çift yönlüdür: İlk olarak, barışçıl rekabet kullanımını için fırsatlar sunar ve sürekli artan üretkenlikle yoğunlaştırılmış uzmanlaşmayı mümkün kılar ve ikinci olarak, hedef seçeneklerinin çoğaltılmasıyla bireysel özgürlük için temeller oluşturur (Herrmann-Pillath, 2021).

Dolayısıyla toplum da piyasa gibi, kendiliğinden bir düzendir. Sadece daha kapsamlıdır. Kendiliğinden bir düzendir, çünkü ne genetik ne de insan aklı tarafından yaratılmıştır. Bu, kültürel evrimin sonucudur. Hayek'in düşünce yapısında aklın rolü ikincil bir öneme sahiptir, çünkü kültürel evrimde ortaya konan davranış kuralları, insanın çevresiyle ilgili düşüncesinden daha fazla zekâ içerir. Hayek, çeşitli ahlaki aşamalar gibi, aklın da evrimin bir ürünü olduğunu ve dolayısıyla düzenin gelişimine şekil veremeyeceğini savunur. Hayek, sosyal-biyolojiye atıfta bulunarak burada argüman geliştirir: “Beyin, kültürü kabul etmemizi sağlayan bir organdır, ancak onu tasarlamamıza izin vermez” (Von Hayek,2020). Ama bu aklın toplumu şekillendirmede hibir önemi olmadığı anlamına gelmez. Aksine, geleneklerin, değerlerin ve ahlaki yönelimlerin genel hukuka dönüştürülmesi ve uygun örgütlerin (örneğin bir şirket, bir anonim şirket, dernekler, kamu kurumları veya bir hükümet) gelişmesiyle kendiliğinden düzeni tamamlamada önemli bir işlevi vardır. Dolayısıyla akıl, halihazırda var olan bilginin keşfedilmesi ve aktarılmasında ve “büyük toplumun” varlığı için önemli olan yönlerin seçiminde uygulamasını bulur. Bilimlerin, özellikle de sosyal bilimlerin görevi tam olarak burada bulunur, ancak biçimlendirici işlevlerinde aşırı yüklenmemelidirler. Bilimin siyaseti yönetmeye katkıda bulunabileceği yararlı anlayış, kendiliğindenlik düzeninin genel niteliğinin anlaşılmasından ibarettir. Sahip olmadığı ve sahip olamayacağı somut bir durumun özel koşulları hakkında herhangi bir bilgiden ibaret değildir.

Hayek'in kültürel evrim teorisi kadercilikle sonuçlanır. Kendiliğinden düzen bilinçsizce geliştiği ve insanlar tarafından anlaşılmadığı için, onu temelden değiştirmek imkansızdır. Hayek, kapitalist toplumun sarsılmaz olduğu mesajını, diğer Neoliberallerin yaptığı gibi, özgür kapitalizmi övmekle değil, gelişimi insan aklının kısıtlanmasını gösteren binlerce yıllık evrimin kural ve tanımlarıyla haklı çıkarmaktadır. Böylece Adam Smith'in “görünmez eli”

Hayek'te "iki görünmez el" haline gelir (Hall, 2014): Ekonomik koordinasyonun görünmez eli ve toplumsal örgütlenmenin görünmez eli.

Temel Liberal Değerlerin Çöküşü Olarak Bireycilik ve Özgürlük

Neoliberalizmin Liberalizm'in önde gelen temel değerlerinden biri olan bireyciliğe olan ilişkisi belirsizdir. Bir yandan, Neoliberalizm, metodolojik bireycilik yaklaşımının konseptüel yaklaşımında ortaya çıkan katı ve abartılı bir bireyciliği savunmaktadır. Bu ekonomik düşünce yaklaşımında, grupların ve toplulukların eylemleri sadece bireylerin hedeflerine, tutumlarına ve davranışlarına indirgenir. Topluların kendi eylem yönelimleri ise dışlanmaktadır. Neoliberalizmin tüm "toplum" biçimlerine yönelik sürekli saldırıları da bunun göstergesidir. Bu radikal bireyci ve ekonomist insan yapısının inşasına, tartışılan Neoliberal ekonomik ve toplumsal gelişme vizyonundan kaynaklanan bir görüş karşı çıkar: bireysel varoluşun kaçınılmaz bağımlılığı. Bazı ayrıntılardaki farklılıklara rağmen, Neoliberal açıklama yaklaşımları ortak bir özellik taşır: Bireyin tarihsel süreci şekillendirmesi ve etkilemesi çok sınırlıdır. Bireyin kendi hedeflerini belirlemesi ve bunları uygulamak için uygun yollar araması özgürlüğü, sadece piyasa alanında, tüketici ve üretici olarak hareket eden bir piyasa katılımcısı olarak sınırlıdır. Piyasa, neoliberal perspektiften bakıldığında, bireyin boyun eğmesi gereken doğal düzen olarak kabul edilir (Çoban, 2013). Piyasa, tarihsel veya evrimleşmiş olarak belirlenmiştir, böylece bireyin tarihsel sürece aktif olarak müdahil olma veya onu etkileme özgürlüğü sınırlıdır.

Alman Neoliberalizminin ise ekonomi ve toplumu şekillendirmek için daha geniş kapsamlı bir iddiası olduğu doğrudur. Örneğin, Eucken ekonomik sistemleri, geleneksel olarak yetiştirilen ve rasyonel düzen ilkelerine göre yaratılmış olarak sınıflandırır. Ancak, bu neoliberal görüşe göre, toplumun düzen politikası modeli, insanın ve şeyin özüne karşılık gelir ve Hayek'in titizliğinde olduğu gibi birey için gerçek bir alternatif yoktur. Hayek'e göre, bireycilik öncelikle, bireyin toplumsal evrimin toplumsal süreçlerine boyun eğmesi ve uyum sağlaması anlamına gelir. Bu nedenle, bireycilik, bu toplumsal süreç karşısında alçakgönüllülük ve diğer görüşlere hoşgörü ile bakar. Bu, toplumsal sürecin kapsamlı bir şekilde yönetilmesi arzusunun kök saldıği entelektüel beğenmişliğin tam tersidir.

Hayek, bireyciliğin anlamı ve içeriği hakkındaki temel bir makalesinde, gerçek ve yanlış bireycilik arasında ayırım yapar (Von Hayek, 2004). Bu, tipik bir Neoliberal yaklaşım olan kavramsal bir dost-düşman karşıtlığıdır. Neoliberal düşünürler her zaman doğru, gerçek veya iyinin yanında olduklarını düşünürler. Ancak Hayek'in bilgi teorisine göre, gerçek bir bireyciliğin

belirlenmesi mümkün değildir çünkü insan aklının ve toplumsal bilginin sınırlamaları nedeniyle gerçeklerin belirlenmesi pek mümkün olmamalıdır. Bununla birlikte, kendilerini elit olarak ilan eden Neoliberal düşünürler için, bu kuralın bir istisnası olduğu açıktır.

Hayek'in bireyciliğin ikili yapısı, kültürel evrim teorisindeki hipotezlerine karşılık gelir. Gerçek bireycilik, iddia edilen gerçekçi, anti-rasyonalist bir insan imajını takip ederken, Hayek, sahte bireyciliği, özellikle de akli insan gelişiminin merkezi unsuru haline getiren Fransız Aydınlanma geleneğinde abartılı bir rasyonalizmin yanında konumlandırır. Bu sözde bireycilik toplumsallığa yol açar. Gerçekliğe bütünüyle nüfuz eden ve bu temelde toplumu planlı bir şekilde tasarlayan, akıl sahibi bireye olan aşırı bir inanca dayanır. Sahte bireycilik tam olarak anlamadığı hiçbir şey tarafından yönlendirilmek istemez, her bir özel durumda tüm sonuçları anlayarak karar verme özgürlüğüne sahip olmak ister ve kurallara uymak yerine belirli hedefleri takip etmek ister (Von Hayek, 1989).

Hayek, bireyin toplumsal süreçlere karşı büyük ölçüde pasif bir rol üstlendiğini ve bu süreçlerin gelişiminin bilinçli tasarımlardan kaynaklanmadığını savunur. Bunun nedeni, modern toplumların karmaşıklığı arttıkça, insanın dünyayı anlama kapasitesinin azalması ve anlamamasıdır. Sonuç olarak, birey sadece kültürel evrimde kök salmış genel kurallara uymak zorundadır. Bu, toplumun seviyesi için, geleneksel örfler, ahlaki normlar, kanun ve hukukun kabul edilmesi anlamına gelirken, ekonomik alandaki yarışma kurallarının piyasada koşulsuz olarak kabul edilmesi gerektiği anlamına gelir. Gerçek bireycilik, bireysel zihnin sınırları olduğunu fark etme bilincinden kaynaklanır. Bu bilinç, bireyleri, kendilerinden daha büyük şeyler yaratan anonim toplumsal süreçlere karşı alçakgönüllü kılar. Hayek'e göre, bu kısıtlama oldukça geniştir, çünkü birey, sosyal süreçlere katılırken, özel bir durumda haklılıkları belirgin olmayan ve kendisi için sıklıkla anlaşılabilir ve irrasyonel görünen değişikliklere uyum sağlamaya ve uzlaşılara boyun eğmeye hazır ve istekli olmalıdır.

Hayek, yanlış bireycilik kavramına ilişkin olarak, yalnızca insanlardaki iyiliği gören idealize edilmiş bir insan modeli varsayımında bulunmaktadır. Bunu, günümüzdeki sosyo-ekonomik reform tartışmalarında, şefkat, dayanışma veya sosyal adalet gibi değerler savunulurken alaycı bir üslup ile kullandığı "iyi insan" yorumundan anlamak mümkündür. Neoliberalizm tarafından iddia edilen gerçekçi insan modeli ise, özne güçsüzlüğü ve pasifliği ile temelden etkilenir ve insan doğasına karşı derin bir kötümserlik üzerine kuruludur. Neoliberal bireycilik, "kötü insanların en az zarar verebileceği bir

sistemdir. Neoliberallerin bu insan modeline yönelik eleştiriye karşı savundukları tek dayanak noktası ise, kişisel çıkar arayışıdır.

Hayek'e göre, Neoliberal bireyciliğin temel prensibi olan kendi çıkarlarının peşinde koşma, bireyin kısıtlamalarının sonucu olarak ortaya çıkar. Bu kısıtlamalar, insan zihninin gerçekten kavrayabileceği her şeyin, merkezinde olduğu dar çevrenin gerçeklerinden ibaret olduğu ve etkili bir şekilde ilgilenebileceği ihtiyaçların toplumun tüm üyelerinin ihtiyaçlarının sadece çok küçük bir bölümünü oluşturduğu şeklindedir. Bu anlamda, aile içine gömülü öz çıkar bireyin kendiliğinden gerçekleşen düzen içindeki gerçek imkanlarına uygun düşerken, sahte bireycilik insanları kendini beğenmişliğe maruz bırakır ve birlikte yapılabilirlik inancına tabi kılar.

Bu durumda geriye dönüp baktığımızda Liberalizmin en yüksek değeri olarak görülen bireycilikten geriye ne kalmıştır? Neoliberal değerler düzeyinde, insan, onun tarafından etkilenemeyen toplumsal gelişimin bir nesnesi haline gelir – bu, sürekli bir zorlama altında bir boyun eğme varoluşudur. Feodal toplumun otoritesinden kurtulan birey, kendiliğinden koşulsuz olarak teslim olmak zorunda olduğu Neoliberal piyasa ekonomisinin çarkına sokulur. Bu da hareket özgürlüğünü büyük ölçüde kısıtlar. Evet, birey doğuştan bile özgür değildir, çünkü kendiliğinden düzen, insan gelişiminin en yüksek biçimi ve dolayısıyla tarihin son noktası olarak kabul edilir. Aklın kullanımı, Hayek'in seçkin düşünürler olarak tanımladığı seçkin kesimin birkaç istisnası dışında, alçakgönüllülük ve kendiliğinden düzenin süreçlerine boyun eğme zorunluluğunu kavramakla sınırlıdır. Bireyin özgürlüğü artık toplumsal ve maddi kısıtlamalardan kurtulma özgürlüğü değil, toplumu bilinçli ve planlı bir şekilde şekillendirmek isteyen abartılı bir insan aklı inancından kurtulma özgürlüğüdür. Geriye kalan, en iyi ihtimalle kendi durumunu anlayan ve kişisel yaşam koşullarını ancak anonim kuralların dar bir çerçevesi içinde etkileyebilen, bencil, acınası bir bireydir.

Kendiliğinden düzenin bu kuralları aynı zamanda genel anlamda özgürlüğün sınırlamalarıdır. Hayek'in sosyal felsefesinde özgürlük, bireye sunulan bir eylem çerçevesidir, bu nedenle bireyler için özgürlük alanı oluşturabilir, çünkü genel kabul görmüş bir kurallar kümesi aracılığıyla onlara belirli sınırlar koyar. Bu, özgürlüğün kültürel evrimin bir ürünü olarak anlaşılmasının mantıklı bir sonucudur. Hayek'e göre kültürel evrim, her zaman günlük deneyimlerin işlenme sürecinde negatif olarak kanıtlanmış olan şeyleri seçer ve bunlar gelecekte kaçınılması gereken eylemlere gerekçe oluşturur (Von Hayek, 1948). “Özgürlük, aynı zamanda özgürlük disiplini olan medeniyet disiplininin kademeli evrimi ile mümkün olmuştur. Öz ifadeyle Hayek'e göre özgürlüğümüzü özgürlük sınırlamalarına borçluyuz.

Burada özgürlük burada negatif, bir şeyden özgürlük olarak anlaşılır, ancak bir şeye pozitif özgürlük olarak anlaşılmaz. Özgürlük, yalnızca zorlamanın olmamasıyla meşrulaştırılır. Bu, “toplumsal yaşamda, kimilerine kimi-leri tarafından yapılan baskının mümkün olduğu kadar azaltıldığı bir insan durumu” hakkındadır. Bu özgürlük anlayışı, Klasik Liberalizmin ekonomik özgürlük geleneğinde yer alır ve Milton Friedman’ın “Kapitalizm ve Özgürlük” adlı eserinde savunduğu gibi neoliberal ahlakın bir temel unsurudur (Friedman, 2002). Hayek’in yaptığı, özgürlüğün değerini toplumsal evrimin koşullarından çıkararak genişletilmiş bir gerekçe bağlamı sağlamaktır. İyi ama Neoliberal düşüncede zorlamanın olmaması ne demektir? Bu soruyu cevaplayabilmek için, Neoliberal devlet anlayışına bir kez daha bakmak gerekir, çünkü zorlamanın uygulanması yalnızca devlete ait bir yetkidir. Gördüğümüz gibi, Neoliberal devlet sosyal güvenlik ve diğer kamu hizmetleri söz konusu olduğunda asgari bir devlettir. Bununla birlikte, piyasa ekonomisi düzeninin uygulanması ve güvence altına alınması söz konusu olduğunda, içte ve dışta güçlü bir devlettir. Ama devlet aynı zamanda kendiliğinden düzenin bir ürünüdür ve bu bakımdan ona tabidir. Bu nedenle hükümet keyfi yasalar çıkaramaz, aksine Hayek anlamında her zaman genel kurallara uymaya mecburdur. Bu nedenle hukukun üstünlüğü bir hukuk devleti değil, hukukun ne olması gerektiğine dair bir kural, bir meta-hukuk ilkesi veya siyasi bir idealdir. Yasama ancak kendini buna bağlı hissettiği sürece etkili olacaktır. Bir demokraside bu, toplumun ahlaki geleneğinin bir parçası olmadıkça gerçekleşmeyeceği anlamına gelir. Bu mantığa dayanarak, örneğin ortak mülkiyet ya da iş birliği ve merkezi yönetime dayanmayan planlama, ekonomik sürecin önemli kurumları olarak ilan edilir, çünkü kendiliğinden düzen, görüldüğü gibi, rekabet ve seleksiyon üzerine kuruludur (Von Hayek, 2020).

Devlet sadece yasayı uygulamak için zorlama uygulayabilir. Zorlama ve güç Hayek için aynı şey değildir. O iktidarın olumlu bir nitelik olarak anlaşılmasını sağlamak amacıyla, güç kavramını “istenen şeyi elde etme yeteneği” olarak kullanarak zorlama kavramından açıkça ayırır. “Böylece özgürlük, güçle değil, yalnızca zorlama ile sınırlandırılmış olur. Bu bakımdan, özgürlüğün olumsuzluğu etkileyici bir şekilde doğrulanmaktadır. Örneğin fiziksel şiddet, özgürlüğe yönelik bir tehdittir, çünkü bu bir zorlama biçimidir. Öte yandan, meşru kişisel çıkarları takip etmenin imkansızlığı, yani bir şeyi başarmak için yeterli olanaklara sahip olmama, özgürlük eksikliği anlamına gelmez.

Hayek’e göre güç, devlet zorlaması yoluyla piyasa sonuçlarını değiştirmek için kullanıldığında özgürlükle çatışır (Ekici, 2015). Özgürlük ile güç olarak özgürlüğün orijinal anlamındaki bu karıştırılması, kaçınılmaz olarak bir öz-

gürlük ve refah denklemine yol açar ve bu da ekonomik malların yeniden dağıtımını taleplerini desteklemek için özgürlük kelimesinin cazibesini kullanmayı mümkün kılar. Bu mantıkta insanları iş, barınma veya sağlık gibi temel ihtiyaçlarından dışlayan ekonomik veya kurumsal güç de bir özgürlük kaybı oluşturmaz, çünkü, bir yararı reddetme yetkisi zorlama anlamına gelmez. Bu mevcut yasal duruma göre evinden zorla tahliye kararı verilen bir işsiz evini kaybetmesi, Neoliberal açıdan bir zorlama olmayacaktır: Evinden edilme kararı evini yangın, sel veya farklı bir afet sonucu kaybetmesinden farklı bir şey değildir. Ancak, kişisel özgürlüğe yönelik tehdit, ekonomik alandaki iktidar ilişkilerinden kaynaklanmıyorsa geriye yalnızca partiler, dernekler ve sivil toplumun diğer çıkar grupları gibi, müdahale eden devlet üzerinde kendi inisiyatifleriyle baskı uygulayabilen siyasi aktörler kalır. Dolayısıyla, Neoliberal anlayışta zorlama, ancak kolektif aktörler ekonomik güç ve dağıtım ilişkilerine müdahale etmeyi başarırsa gerçekleşiyor demektir.

Sonuç

Neoliberal özgürlük anlayışı, ekonomik güç sorununun ve kişisel özgürlüğün geliştirilmesi için maddi önkoşullara duyulan ihtiyacın göz ardı edildiği araçsal bir özgürlük anlayışına dayanmaktadır. Özgürlük, yalnızca piyasaya katılımda ayrımcılık yapmamakla sınırlıdır. Neoliberalizm, özgürlükle ekonomik özgürlüğün bu tek taraflı denklemi ile, burjuva liberalizminin özleştirici köklerinden uzaklaşmaktadır. Bir zamanlar burjuva devrimlerinin en önemli hedeflerinden biri olan siyasi özgürlük, artık piyasa toplumu için bir tehdit haline gelmektedir. Neoliberalizmin otoriterleşmeye kaydığı nokta işte tam da burasıdır.

Friedman'da önce siyasal özgürlüğü doğrudan sağlayanın ekonomik örgütlenme biçiminin, yani rekabetçi kapitalizmin, aynı zamanda siyasal özgürlüğü de sağladığını çünkü ekonomik gücü siyasal iktidardan ayırdığını ve böylece her iki gücün birbirini etkisiz hale getirmesini sağladığını ifade ediyor ama arkasından şunu ekliyor: “Ancak tarih, yalnızca kapitalizmin siyasi özgürlük için zorunlu bir koşul olduğunu öğretir. Ancak bu yeterli bir koşul değildir” (Friedman, 2002).

Diktatörlük ile serbest girişim arasındaki bu bağlantının somut örneğini, yakın tarihimizde 1970 yılında Şili’de yasal olarak seçilmiş Salvador Allende hükümetine yönelik olarak Augusto Pinochet tarafından gerçekleştirilen darbeye Chicago Okulu’nun açık destek vermesinde, görmek mümkündür (Çubukçu, 2019). Bu darbe sayesinde demokratik olarak seçilmiş Salvador Allende hükümetinin ve sendikaların acımasız bir şekilde bastırılması, Şili toplumunun Neoliberal model denemesi için ön koşulları sağladı.

Neoliberal anlayışa göre iyi niyetli bir diktatör gerektiğinde neoliberal rekabetçi devleti yapısı ortaya koymak için kabul edilirken, toplumun ege-menliği yozlaşmış demokrasi olarak değerlendirilir.

Kaynakça

1. Caldwell, B. (2002). 14 Hayek and cultural evolution. *Fact and fiction in economics*, 285.
2. Clarke, S. (2005). The neoliberal theory of society. *Neoliberalism: A critical reader*, 50, 59.
3. Çoban, S. (2013). Hegemonya aracı ve ideolojik aygıt olarak medya.
4. Çubukçu, N. D. (2019). *Neoliberal ekonomik düzenin hegemonik erkeklik üzerindeki etkisi* (Master's thesis, Sosyal Bilimler Enstitüsü).
5. Ekici, S. (2015). Hayek'te devlet ve siyasal sistem.
6. Eriksson, K., & Vogt, H. (2013). On self-service democracy: Configurations of individualizing governance and self-directed citizenship. *European Journal of Social Theory*, 16(2), 153-173.
7. Friedman, M. (2002). *Kapitalismus und Freiheit*. Eichborn.
8. Hall, L. K. (2014). Two invisible hands: family, markets, and the Adam Smith problem. *Propriety and Prosperity: New Studies on the Philosophy of Adam Smith*, 240-253.
9. Herrmann-Pillath, C. (2021). Evolutionary mechanisms of choice: Hayekian perspectives on neurophilosophical foundations of neuroeconomics. *Economics & Philosophy*, 37(2), 284-303.
10. Horn, K. (2019). *The difficult relationship between historical ordoliberalism and Adam Smith* (No. 19/03). Freiburger Diskussionspapiere zur Ordnungsökonomik.
11. Kararmaz, F. Y., & Uygur, G. T. D. (2017). *Hayek'te özgürlük zorlama ve özgür bir toplumun güvenceleri* (Doctoral dissertation, Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Kamu Hukuku (Hukuk Felsefesi ve Sosyolojisi) Anabilim Dalı).
12. Kurmuş, O. (2009). *Bir bilim olarak iktisat tarihinin doğuşu*. Yordam Kitap.
13. Modugno, R. A. (2017). Liberty Versus Democracy in Bruno Leoni and Friedrich Von Hayek. *Libertarian Papers*, 9, 233.
14. Müller-Armack, A. (1978). The social market economy as an economic and social order. *Review of Social Economy*, 36(3), 325-331.
15. Rehmann, J. (2013). *Theories of ideology: The powers of alienation and subjection*. Brill.
16. Modugno, R. A. (2017). Liberty Versus Democracy in Bruno Leoni and Friedrich Von Hayek. *Libertarian Papers*, 9, 233.
17. Müller-Armack, A. (1978). The social market economy as an economic and social order. *Review of Social Economy*, 36(3), 325-331.
18. Rehmann, J. (2013). *Theories of ideology: The powers of alienation and subjection*. Brill.

19. Von Hayek, F. A. (1948). Wahrer und falscher Individualismus. *ORDO: Jahrbuch für die Ordnung von Wirtschaft und Gesellschaft*, 1, 19-55.
20. Whyte, J. (2019). The invisible hand of Friedrich Hayek: Submission and spontaneous order. *Political Theory*, 47(2), 156-184.

Uluslararası Ticarete Belirsizlik ve Bozulma

Emine Beyza Satoğlu¹

Özet

Bu çalışmada 2008 küresel krizi sonrasında geçen on beş yıllık dönemde küresel ekonomide ortaya çıkan belirsizlik ve aksamaların uluslararası ticarete ve küreselleşme anlayışında sebep olduğu dönüşümler anlatılmaktadır. Küresel piyasalar 2008 Büyük Resesyonunun ardından, Brexit sürecinden, Amerika ve Çin ekseninde başlayan ticaret savaşlarından, bütün küresel ekonomiyi sarsan pandemi kısıtlamalarından ve nihayetinde Avrupa'nın ortasında süren Rusya-Ukrayna sıcak savaşından olumsuz etkilenmişlerdir. Bu dönemde piyasalarda yaşanan belirsizlik ve bozulmalar sonucu uluslararası ticaret hacmindeki artışlar önceki dönemlere kıyasla azalmıştır. Devam eden tedarik zinciri sorunları, maliyet artışları ve yükselen himayecilik bildiğimiz anlamda küreselleşmenin nihayete ereceği fikrini desteklemektedir.

Küreselleşme Ekseninde Yeni Tartışmalar

Son yıllarda, gençlik ve yetişkinlik yıllarını 1980 sonrası, iç içe geçmiş ve sürekli genişleyen küresel piyasalar döneminde geçiren bir çok insanın zihnini şu soru meşgul etmektedir: “Bildiğimiz ve alıştığımız şekliyle dünyanın sonu mu geliyor?” Bu soru iktisadi ve siyasi temelleri olan hiç de haksızca sorulmayan bir sorudur. Nitekim son yıllarda uluslararası piyasaları olumsuz etkileyen içsel ve dışsal bir çok şok yanında, uluslararası piyasalara bakışı farklılaştıran jeopolitik, sosyal ve kamusal faktörler de ortaya çıkmıştır.

Tablo 1 bizlere küresel piyasaların belirlenen dönemler için yıllık ticaretindeki büyüme hızları ortalamasını göstermektedir. İkinci dünya savaşı sonrasında 1970’li yıllarda ortaya çıkan petrol krizi ve enflasyon problemlerine kadar geçen evrede dünya ekonomisinde yüksek toparlanma ve dış ticarete büyüme hızı yaşandı. 1974 sonrası küreselleşmenin hız kazandığı evrede de hızlı büyüme oranları devam etmiştir. Bu yıllarda özellikle daha önce Sovyet bloğunda yer alan devletçi ekonomilerin piyasa ekonomisine açılması, teknoloji ve ulaşım alanlarında görülen gelişmeler küreselleşme hızını artıran, ‘sınırların olmadığı bir dünya mı oluşuyor’ fikrinin tartışıldığı bir evredir. Dani Rodrik’in (2018) ifadesi ile *hiper-küreselleşme* denilen bu evre uluslara-

1 İzmir Katip Çelebi Üniversitesi, eminebeyza.satoglu@ikcu.edu.tr, Orcid: 0000-0001-6299-8863

rası ticaret hadlerinin toplam üretimde payının %30'ları aştığı (World Bank, 2022), uluslararası yatırım stoklarının 1.4 trilyon dolarlara ulaştığı (UNCTAD, 2022a) bir dönemdir. Yine bu evrede 1996'da Asya finansal krizi, 2001'de Amerika merkezli resesyon olmak üzere irili ufaklı pek çok kriz yaşanmış olsa da küresel piyasaların yönü üzerine tartışmalar yapılmamıştır. Bu anlamda 2008-2021 dönemi önceki dönemlerden ayrılır.

Tablo 1: Dünya Ticaretinde Ortalama Yıllık Büyüme Rakamları

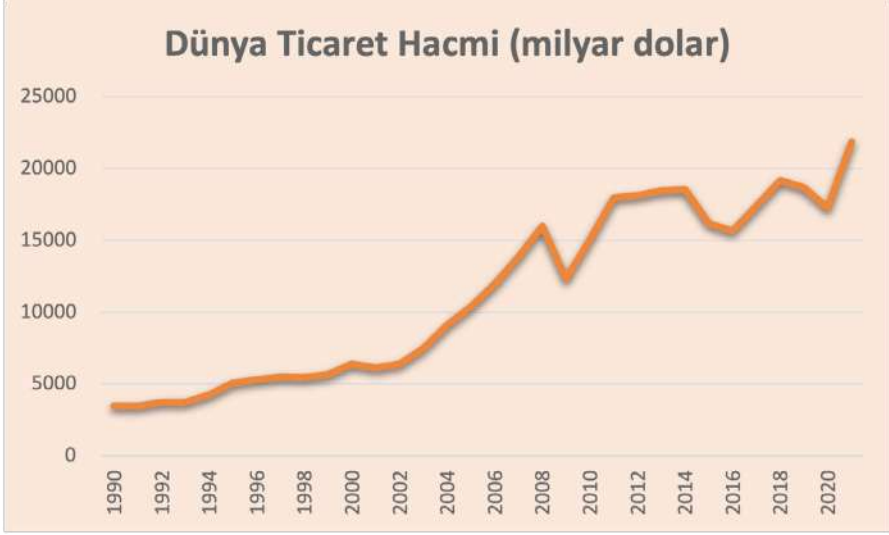
Dönem	1950-73	1974-2007	2008-2021
Yıllık Büyüme ortalaması	8.3%	5.0%	2.3%

Kaynak: Dünya Bankası verileri

2007-2008 Büyük Resesyonu küreselleşme sürecine ciddi anlamda ket vurmuştur. Yaşanan bu kriz ile finansal sistemin ve türev piyasaların kırılabilirliği ortaya çıkmıştır. Kriz, özellikle gelişmiş ülkeleri derinden etkilemiş ve belki daha öncesinde de var olan ama çok konuşulmayan, sürekli ve hızlı büyümenin sürdürülemezliği, kaynak ve iklim problemleri, nüfus ve göç meselesi gibi meselelerin yaygın olarak tartışılmasının yolunu açmıştır.

2008 Küresel krizinin ardından, Güney Avrupa ve Brezilya eksenli ekonomik krizler, 2014 yılı itibariyle yaşanan Rusya ambargolarının küresel ekonomiye etkileri, Avrupa Birliği ve çevresini sarsan Brexit krizi, Amerika Başkanı Trump özelinde dillendirilmeye başlanan ve süregiden ABD-Çin ticaret ve güç savaşları, bütün piyasaları kitleyen ve kendine yeterlilik kavramını yeniden gündeme getiren pandemi süreci ve nihayetinde enerji piyasalarını zorlayan Ukrayna savaşı yaşandı. Nitekim bahsi geçen dönemde dünyanın ticaret hacmindeki büyüme ortalamasının %2.3'e gerilediğini görüyoruz. Küresel ticaret hacmine dair olan grafiğimiz (Şekil 1) de hem 2008 sonrası dalgalanmaları, hem de yükselme eğiliminin azaldığını göstermektedir.

Şekil 1: Küresel Ticaret Hacmi



Kaynak: World Bank, 2022

Dış ticaret hacmindeki olumsuz süreçlerin ve Covid-19 gibi öngörülemez dışsal faktörlerin verdiği tedirginlik ile küreselleşme evresinin çöküşünün başladığı, uluslararası ticaret oranlarının düşmeye devam edeceği ve bölgesel blokların oluşacağı gibi öngörüler tartışılmaya başlanmıştır. Dolayısıyla, 21. Yüzyılın ilk çeyreğini sonlandırmak üzere olduğumuz bu dönemde küreselleşmenin son 40 yıllık hikayesinin uluslararası ticarete ortaya çıkan belirsizlik, riskler ve bozulma koşulları içinde yeniden yazılması gerekliliği ortaya çıkmıştır.

İçinde bulunduğumuz bu sürecin ışığında, bu çalışmada uluslararası ticaret teorileri açısından belirsizlik ve bozulma kavramlarını ve küresel ticareti belirsizliğe ve bozulmaya iten nedenleri ele alacağız. Son olarak belirsizlik ve kırılmalarla ortaya çıkan yeni küresel ekonominin geleceğini tartışacağız.

Uluslararası Ticaret Teorisinde Belirsizlik

Ekonomik belirsizlik genel olarak piyasalarda negatif, olumsuz etkili ve öngörülemez olayların olması yönünde bir gelecek beklentisi oluştuğunda ortaya çıkan durumdur. Bahsi geçen tip olaylar ekonominin yavaşlaması ve genelde resesyona girilmesi sonucunu doğurur.

Klasik uluslararası iktisat teorileri Ricardo'dan Heckcher-Ohlin'e deterministik temeller üzerine kurulmuş ve ticaretin içinde yapıldığı ortamı risk ve belirsizliği olmayan nonstokastik çevreler olarak modellemişlerdir. Belirsizlik

incelendiğinde de modelin deterministik yapısı değişmez ve rassal faktörlerin önemi azımsanır (Helpman ve Razin, 1978). 1970'lerin negatif şokları iktisatçıların belirsizlik üzerine olan ilgisini artırmıştır. Helpman ve Razin uluslararası finans çalışmalarında yer alan Markowitz'e ve Tobin'e ait sermaye seçimi ile ilgili risk modellemelerini uluslararası ticaret ve mamul malları analizlerine uygulamışlardır (1978). Daha sonra politik ve ekonomik riskler ve belirsizlikler ticaret teorisinde endojen faktörler olarak sıklıkla incelenir.

Uluslararası iktisat teorisi yaygın olarak belirsizliğin ticaret üzerinde olumsuz etkisi olduğunu öngörmektedir. Makro şoklar ve belirsizlik kavramını ekonomik büyüme ile ilişkili inceleyen literatüre göre ekonomik belirsizliğin yatırımların gecikmesi, tüketici güveninin kaybolması, uluslararası ticarete performans düşüklüğü ve/ya katılımın azalması yönünde etkileri vardır. 2008 küresel krizi sonrasında belirsizlik konusuna yeni bakış açıları getirilmiştir. Bloom'a (2009) göre belirsizlik uzun dönemli yatırım planlarının ertelenmesine sebep olmaktadır. Çünkü firmalar için bir belirsizlik şoku geldiğinde yatırımdan caymanın maliyeti oldukça yüksek olacaktır. Özellikle uluslararası operasyonlar, maliyet azaltma amaçlı uluslararası teknoloji yatırımları söz konusu olduğunda ticaret politikalarındaki belirsizlik daha önemli maliyetlere sebep olacaktır.

Novy ve Taylor (2020) belirsizlik şokunu açık ekonomi içinde modellemiştir. Belirsizlik ayrıca uluslararası firmaları üretim ve hizmet sektörlerini yeniden, daha risksiz ve dirençli yapılar olarak organize etme fikrine itebilmektedir. Uluslararası piyasalarda yüksek belirsizlikle karşılaşmak maliyetleri yükseltecek bile olsa yabancı girdi kullanımının tercih edilmemesi sonucunu doğurabilir. Yerli tedarikçiler ile çalışmak riskleri minimize etmenin kolay yollarından biridir. Yaygın ithal ikamesi politikası tercihi durumunda yerli ekonomik daralmaya kıyasla uluslararası ticarete daha belirgin bir düşüş görülecektir (Novy and Taylor, 2020).

Ayrıca belirsizlikler piyasalara karşı tüketici güvenini aşağı çeker. Özellikle hizmet sektöründe, hizmet sektörünün uluslararası ticaret hacminde, talep azalması temelli önemli daralmalar görülür (Du ve ark., 2022). Dahası, serbest ticaretin tersine dönmesi uluslararası ticarete açılması daha zor olan hizmet sektörünü mamul malların ticaretine kıyasla daha fazla etkilemektedir.

Ekonomi politikasında görülen belirsizlikler de aynı şekilde değerlendirilebilir. Mesela Ming ve ark. (2021) Çin'de turizm sektörü üzerine yaptıkları çalışmalarında hükümetin politika belirsizliklerinin turizm sektöründe planlamaları ve yatırımları olumsuz etkilediği ve sektörü daralttığı sonucuna varmışlardır.

Öte yandan, belirsizliğin uluslararası ticareti artırabileceğini öngören teorik argümanlar da vardır. Baley ve ark. (2020) belirsizliğin ihracat getirisinin hem ortalamasını hem de varyansını artıracağını hesaplamaktadır. Modellerinde artan belirsizlik karşısında ticaret akışının vereceği tepki ticareti yapılan malın talep esnekliği ile doğrudan ilgilidir. Bu çalışmaya göre yazarlar bilgi ihtilafı temelli bir model kurup belirsizliğin sınır dışını kapsayan bilgi paylaşımını kolaylaştıracığı ve böylece ticarete katkısı olacağı üzerinde durur. Buna göre, bilgi eksikliği olduğu bir yerde, dış ticarete görülen bir belirsizlik yetersiz bilgiye sahip taraflar arasında risk paylaşımını dolayısıyla da ticareti artıracaktır.

Küresel Piyasalarda Belirsizlikler ve Bozulma Dönemi

2008-2009 Küresel Krizi: Büyük Durgunluk

2008 yılında Lehman Brothers'ın batması ile başlayan küresel ekonomik kriz tahmin edilenden çok daha kısa bir sürede dünya üretiminde oldukça büyük ve hızlı bir azalmaya sebep oldu. Uluslararası ticarete ise yaşanan şokun büyüklüğü küresel üretime kıyasla yaklaşık iki kat daha fazlaydı (Novy ve Taylor, 2020). Rakamlarla ifade etmek gerekirse, 2008-2009 küresel krizi yıllarında mamul malların uluslararası ticaretinde %29 oranında bir düşüş görüldü. GSMH'lerde da benzer düşüşler olduğu halde ticarete görülen düşüş çok daha fazlasıydı (Eaton vd., 2016). Krizin etkisiyle Nisan 2008'den Nisan 2009'a kadar süren sadece ilk on iki aylık dönemde küresel sanayi üretimi %12, ticaret hacmi %20 oranında azalmıştı ki, bu ani düşüş 1929 Büyük Burhan'ından sonra hiç görülmemiş bir tecrübe idi (Eichengreen & O'Rourke, 2010).

Standart makro iktisat ve uluslararası ticaret teorileri krizin derinliğini açıklamada yetersiz kaldı. Krizin sebepleri ve nasıl evrileceği yeni akademik çalışmalarla anlaşılmaya çalışılmıştır. Yapılan çalışmalar küresel krizin ticareti iki şekilde engellediğini ortaya koymaktadır (Baldwin, 2009). Amity ve Weinstein (2011) ve Chor ve Manova (2012) bankacılık sektörünün çöküşünün dolayısıyla ticari kredilere erişimin zorlaşmasını uluslararası ticaretin gerileme sebebi olarak açıklarken; başka çalışmalarda kriz ortamında himayeci politikaların yükseldiğine işaret edilmiştir (Brock, 2009). Bloom (2009) teorik olarak belirsizliğin firmaları 'bekle ve gör' stratejilerine yönlendireceğini; yatırım, istihdam ve ticarete kararların gecikeceğini modelledi.

Eaton ve ark. (2016) ticaretteki düşüşü kalıcı mamul malların yatırımındaki verimlilik düşüşü, ticari mallara talep azalması ve ticaret yapışta yaşanan sorunlar ile ilgili ilk momentte görülen şoklara ilişkilendiren yapısal

bir uluslararası ticaret modeli geliştirdi. Buna göre krizde yaşanan ilk şok ticaretteki azalmayı büyük ölçüde açıklamaktaydı. Novy ve Taylor (2020) ise talepteki çöküşü ikinci moment belirsizlik şoku ile ilgili olarak görmüş ve sektörler arası farklılaştırıcı tepkiyi içselleştirerek incelemiştir.

Öte yandan küresel krizin tedarik zincirini olumsuz etkilediği konusu da önemlidir. Eichengreen (2009) dikey yönlü uluslararası tedarik zincirinin kırıldığını ve nihai mal talebi üzerinde yaşanan şokların ticareti de olumsuz etkilediğini ortaya koymaktadır.

Brexit Süreci ve Avrupa Birliği'nde Çözüm

2016 Brexit referandumunu uluslararası ticaret açısından genel olarak Avrupa Birliği ve çevre ülkeleri, özel olarak da İngiltere için büyük bir belirsizlik sürecini başlatmıştır (Di Novo et al., 2020).

2016 Haziran ayında yapılan referandum sonrasında İngiltere'nin Avrupa Birliği'nden çıkış programının nasıl olacağı, dış ticaret koşullarının nasıl şekilleneceği tamamen belirsizdir. Bu nedenle iki taraf arasında bir antlaşma sağlanana kadar dört buçuk yıl süren bir müzakere ve geçiş süreci olmuştur. AB ülkeleri ve Birleşik Krallık arasında oldukça yoğun tartışma ve görüşmeler sonucu şekillenen, ekonomik işbirliğinin yeni kural ve regülasyonlarını belirleyen antlaşma ancak 30 Aralık 2020 tarihinde imzalanabilmiş ve yürürlüğe Mayıs 2021 tarihinde girmiştir. AB- UK Ticaret ve İşbirliği Antlaşması'na kadar geçen bu süre hem Birleşik Krallık hem de AB ülkeleri açısından ticari bakımdan ciddi belirsizlikler ve riskler ile doludur². Du ve Shepotylo (2021) Brexit belirsizliğinin İngiltere için büyük önem arzeden hizmet sektöründe büyük düşüşe sebep olduğunu örneğin, ulaşım ve seyahat sektörlerinde daha pandemi öncesi yıllarda (2016-2019) yıllık ortalama %12 bir düşüş yaşandığını göstermektedir.

Antlaşmanın yürürlüğe girmesi sonrasında da yeni dönem İngiltere'de ihracat ile uğraşan firmaları, özellikle küçük ve orta ölçekli işletmeleri hem dış ticaret hacmi, hem de çeşitliliği olarak olumsuz etkilemiştir. Du ve arkadaşlarının sentetik fark-fark yöntemi (SDD) kullanarak yaptıkları hesaplama göre, Brexit antlaşmasının imzalandığı Ocak 2021'den Haziran 2022 tarihine kadar geçen 15 aylık süreçte İngiltere'nin ihracatı olması beklenen hacminden % 29 daha az gerçekleşmiştir. Uluslararası HS kodları ile bakıldığında İngiltere'nin ihracatı ürün çeşitliliği olarak %42'ye yaklaşan oranda bir azalma göstermiştir (Du vd., 2022).

Birbirine entegre olmuş piyasaların, birbirinden ayrıştırılması her zaman zordur. Dolayısıyla Brexit süreci hem ilk anda yaşattığı şok etkisi, ardından

2 AB-UK Ticaret ve İşbirliği Antlaşmasına dair detaylara AB resmi websitesinden ulaşılabilir: https://commission.europa.eu/strategy-and-policy/relations-non-eu-countries/relations-united-kingdom/eu-uk-trade-and-cooperation-agreement_en

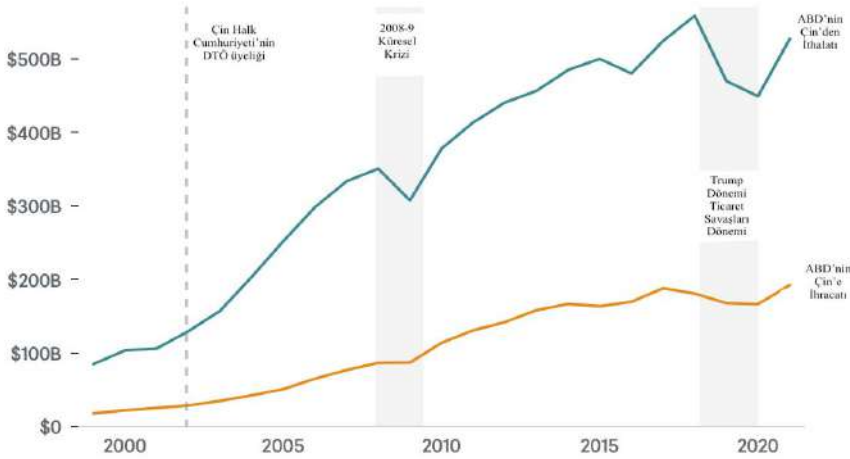
uzunca bir süre yaşanan belirsizlikler, yeni bir ticaret rejimine geçilmesinin maliyetleri ve AB açısından entegrasyonun yerini özölme sürecine bırakması gibi gerekçelerle zorlayıcı bir ayrışma serüvenidir ve nihayetinde uluslararası ticarete sadece İngiltere'yi değil, bütün Avrupa ve evre ülkelerini etkileyen bir tecrübe olmuştur.

Belirsizlik ile ilgili literatürde de gösterildiği gibi gelecekte yaşanacak değişimlere dair olan beklentiler hükümetlerin dış ticaret politikalarını ve firmaların yatırım kararlarını etkiler. Hassan ve ark. (2020) Brexit'in etkilerini İngiltere dışı 81 ülke firmaları için ampirik olarak incelemiş ve sonuçta Brexit ile başlayan belirsizlikler sürecinin hem AB ülkeleri, hem de ABD ve AB dışı ülkeler için negatif bir şok olduğunu ve Brexit kaynaklı riskler nedeniyle dış ticaretin düştüğünü göstermişlerdir. Bu anlamda Brexit süreci gittikçe karmaşıklaşan ve bozulma emareleri gösteren küresel ekonomik duruma belirsizlik ve olumsuzluk ekleyen süreçlerden biri olarak küresel ekonomide son on beş yılda görölen bozulmalardan biridir.

Amerika-Çin Rekabeti ve Ticaret Savaşları

Çin Halk Cumhuriyeti'nin 2001 yılında Dünya Ticaret Örgütü'ne üye olmasından sonra ABD ve Çin arasındaki ticaret çok büyük artış gösterdi. Bu gelişmeden elbette ki Amerikalı ve Çinli tüketiciler ve firmalar büyük kazançlar elde ettiler. Fakat zaman ilerledikçe hükümetler bazında rahatsızlıklar dillendirilmeye başlandı; özellikle Washington'ı rahatsız eden Çin'le olan dış ticaretlerinde önemli bir oranda ve artan ticaret açıkları oluştu. Buna paralel olarak Amerika'da Çin Halk Cumhuriyetinin yükselişinden tedirgin olan ve Amerikalı tüketicilerin Çin mallarına olan bağımlılığını gidererek Amerika'yı öncelemek gerektiğini düşünen bir siyasi damar oluştu. Donald Trump böyle bir iklimde başkanlık seçimini kazandı. Nitekim, 2016 yılında Amerika'nın Çin ile olan dış ticaret açığı 346 milyar dolarlara çıkmıştı (şekil 2).

Şekil 2: ABD-Çin Dış Ticaret İlişkisi



Kaynak: US Bureau of Economic Analysis

45. ABD Başkanı Trump'ın 2016 yılındaki kampanyasının önemli bir ayağı Çin'in yükselişine karşı Amerika'yı yeniden diriltmek üzerine idi. Trump ısrarla Amerika'nın Çin ile olan ticaret ilişkisinin Amerika aleyhine işlediğini, Amerikalı işçilerin imalat sanayii mesleklerini kaybettiklerini, Çin'in telif hakları yasalarına uymayarak Amerikan teknolojilerinin taklitlerini ürettiğini ve Amerikan politikacılarının Çin'e karşı yumuşak davrandığını iddia ediyordu. Trump'ın Çin ile mücadele planı ise dört ayaktan oluşmaktaydı: Çin'in döviz kuru manipülasyonları yaptığını ilan etmek, teknoloji transferi ve telif hakları konularında Çin'le yüzleşmek, Çin'in ihracat sübvansesi yoluyla ya da düşük iş standardı ve çevre regülasyonları oluşturarak rekabet avantajı elde etmesini engellemek ve Amerikan imalat sanayi firmalarına düşük vergi oranları yoluyla rekabet teşviki sunmak.

2018 yılının Ocak ayına geldiğimizde Başkan Trump'ın çeşitli Çin mallarına yüksek gümrük vergisi düzenlemesi getirmesi, ki yeni gümrük oranları yer yer %50 seviyelerine varmaktaydı, Amerika ve Çin arasında Ticaret Savaşları olarak bilinen evrenin resmi başlangıcı kabul edilebilir. Nitekim bu kararlara karşı Çin de mütekabiliyet gereği ABD'ye karşı gümrük tarifelerini artırmış ve yükselen karşılıklı gümrük vergileri bütün dünyada küresel piyasaların himayeci politikalara doğru gideceği endişesini oluşturmuştur.

2019 yılı gerilimin daha da yükseldiği bir yıl iken, 2020 Ocak ayında Çin'in Amerika'dan yapacağı ithalatı 2021 Aralık ayına kadar 200 milyar dolar daha artırmayı taahhüt ettiği 1. Aşama Anlaşması karşılığında gümrükler karşılıklı olarak gevşetilmiştir. Fakat, 2021 yılı sonuna gelindiğinde

Çin Halk Cumhuriyeti'nin vadettiği Amerikan mallarına yönelik ithalat artışı taahhütlerini gerçekleştirmediğini, hatta -muhtemelen pandeminin de etkisi ile- vadettiği rakamların yakınına bile yaklaşmadığını görüyoruz. Şekil 2'de de görüldüğü gibi pandemi koşullarının da etkilediği ABD-Çin dış ticaret ilişkisinde 2020 sonrası Amerika lehine bir gelişme olmamış, eski yıllardaki ihracat hacmine bile ulaşılammıştır. Hatta, ticaret savaşları ve yapılan anlaşmayı eleştiren bir çok uzmana göre Amerikan dış açığıının yapısal nedenlerine dair altta yatan sebepler incelenip çözülmeyen yapılan bu uygulama Amerikan ekonomisi için faydadan çok zarara sebep olmuştur (Cui vd., 2021). Buna rağmen 46. Başkan Biden döneminde de Çin malları üzerine ikili ilişkileri yeniden şekillendirmek amaçlı yeni ticaret kısıtlamaları getirildiğini belirtmek gerekir.

Öte yandan ticaret savaşı ortamının maliyeti ekonomik ölçümlerin ötesine geçmektedir. Ekonomik işbirliğinin her iki taraf için de faydasının ötesinde ABD ve Çin arasında yükselen gerilim ve rekabet her iki ülkenin de karşı tarafa duyduğu güvensizlik ile oldukça ilgilidir. Çin Halk Cumhuriyeti'nin yer yer kendini savunma güdüsü ile yaptığı ekonomik, teknolojik ve siyaseten kendine yeten bir ülke olma politikaları ABD'yi işkillendirmekte, Çin'in saldırgan politikalarının temel taşlarının döşendiği şeklinde yorumlanmaktadır (Vertinsky vd., 2023). Her iki ülke liderlerinin zihninde de soğuk savaş izlerini taşıyan ve kapitalist Amerika'ya karşı komünist Çin eksenine oturan bir gerilim hattı vardır.

Bu bağlamda, Çin'de son yıllarda görülen hükümet destekli teknolojik atılımlar, Washington hattında Çin'in artan savunma harcamaları ile birlikte liberal dünyayı tehdit etmeye hazırlandığı şeklinde yorumlanmaktadır. Öte yandan konuyla ilgili yapılan çalışmalar Çin'deki tekno-milliyetçi yaklaşımların sürdürülebilirliğini sorgulayarak Amerikalıların endişelerinin abartılı olduğu sonucuna varmıştır (Vertinsky vd., 2023). Öncelikle Çin'de gittikçe artan merkezietçi yapının, yenilik çabalarına yönelik yukarıdan aşağıya kontrol edici ve zorlayıcı tavrının teknolojik gelişmenin doğasına aykırı olduğu ve teknolojik atılımların sürdürülemez olacağı öngörülmektedir. Ayrıca son yıllarda Çin'de büyüme rakamlarında önemli gerilemeler görülürken azalan nüfus, orta gelir tuzağına girilmesi, para politikası sorunları gibi ciddi makro iktisadi ve toplumsal problemler ortaya çıkmıştır. Bütün bunlar ARGE için ayrılan bütçeleri kısıtlayacaktır.

Dolayısıyla Çin'in kendi teknolojik hegemonyasını kurup Amerika'yı stratejik olarak tehdit edeceği varsayımı en azından kısa ve orta vadede abartılıdır. Yine de dünyanın en büyük iki ekonomisi arasında uluslararası ticaret politikaları üzerinde baskı kuran bir psikolojik savaş ve var olan sistemi dö-

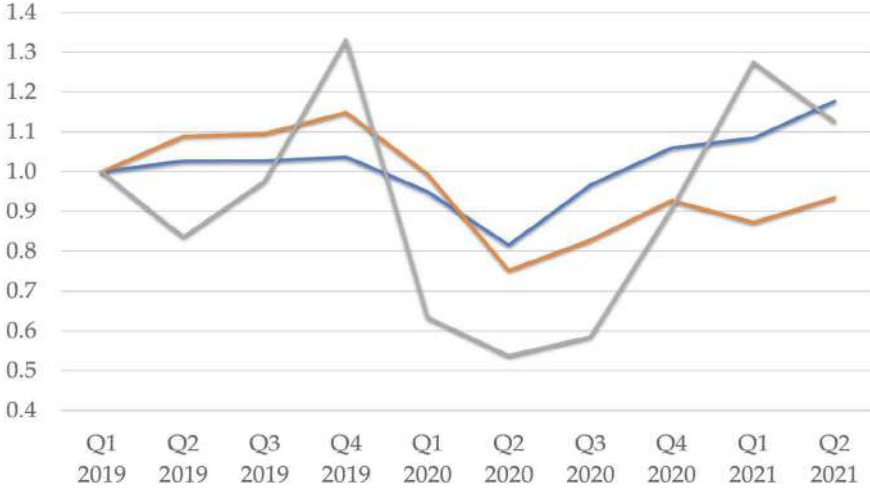
nüştürme potansiyelli bir çok üretebilecek bir gerilim hattı olduğunu görmemiz gerekir. Birlikte hareket etmeleri durumunda yaşam pahalılığı ve iklim krizi gibi bir çok temel meselenin çözümünü kolaylaştıracak bu iki süper güç maalesef her geçen gün daha ciddi bir rekabet ortamına doğru ilerlemektedir. İki büyük ekonomi arasındaki bu güvensiz ilişki de küresel piyasalarda belirsizlik ve riskleri artıran en önemli olgulardan biri olarak görülmelidir.

Covid-19, Tedarik Zinciri Kırılmaları ve Küresel Ekonomi

2019 yılı sonlarında Çin’de ortaya çıkan ve Mart 2020 itibariyle bütün dünyayı saran Covid-19 pandemisi uluslararası piyasaların işleyişini öngöremez ölçüde sarsan ve bütün piyasa aktörleri için beklentileri tepetaklak eden sıra dışı bir tecrübe oldu. Eğitimden sağlık sistemine, tüketim alışkanlıklarımızdan iş yapış biçimlerine hayatın her alanını etkileyen, yer yer karantina süreçleri ile üretimde aksamalara sebep olan, yer yer dijitalleşme süreçlerini hızlandırarak yazılım gibi sektörlerde avantaja dönüşen, fakat bütüne bakıldığında küresel ekonomiye ciddi maliyetleri olan yaklaşık iki yıllık bir süreç yaşandı.

2021 ortalarından itibaren pandemi kısıtları birer birer kaldırılmaya başlamıştır. Fakat, özellikle Çin Halk Cumhuriyeti’nde ‘Sıfır Covid’ uygulamasının uzunca bir süre sürmesi küresel arz piyasasında çeşitli ara malı ve teçhizatlar da tedarik sıkıntılarının oluşmasına, ulaşım zamanı ve maliyetlerinin yükselmesine sebep olmuştur. 2020-2021 yılı mali yayılma politikaları ile geçirilse de geleceğe dair belirsizlikler ve yer yer karantina koşullarının devam etmesi tüketici talebinin azalmasına sebep olmuştur.

Şekil 3: Mamul ve Servis Malları Dış Ticaretinde ve Doğrudan Yabancı Yatırımlarda Değişim



Notlar: 2019 Q1=1 olarak alınmıştır. Mamul malları (mavi), hizmet sektörü (turuncu), yabancı yatırımlar (gri) Kaynak: Hayakawa,K. (2021). *How Did the COVID-19 Pandemic Change Trade and Investment?* IDE Research Columns https://www.ide.go.jp/English/ResearchColumns/Columns/2022/hayakawa_kazunobu.html

Şekil 3'te gösterildiği gibi dünya ekonomisi pandemi şokunun dış ticaret ve dış yatırımlar üzerindeki sarsıcı etkisini 2020 yılı içerisinde özellikle ilk üç çeyrekte derinden hissetti. Hizmet sektörü dış ticaretinde %25'leri, mamul malların ticaretinde %20'leri bulan negatif şok etkisi, dış yatırımları %50'e yakın bir oranda daraltmıştır (Hayakawa, 2021).

Yine de başlangıçtaki kötümser senaryoların orta vadede gerçekleşmediğini söyleyebiliriz. 2021 yılı itibariyle ülkeler pandemi kısıtlamalarını yavaş yavaş kaldırırken küresel piyasalarda da toparlanma emareleri görülmeye başladı. UNCTAD verilerine göre 2021 yılı içerisinde dış ticaret hadlerindeki artış pandemi kaynaklı daralmanın ötesine geçti ve pandemi öncesi küresel ticaretin %13 üstüne çıktı (UNCTAD, 2022a).

Fakat küresel görünüm açısından toparlanma sürecinin ülkeler ve sektörler arasında eşit hızla ilerlemediğini belirtmek gerekir. 2022 yılı itibariyle gelişmekte olan ülkeler çok daha yavaş bir toparlanma süreci yaşarken, gelişmiş ülkelerin pandemi koşullarının olumsuzluklarını üzerlerinden daha hızlı attığını ve dış ticaret ve yatırım oranlarını daha yüksek seviyelere çıkardığı gözlemleniyor (UNCTAD, 2022a). Sektörel bazda da tedarik zincirinin

uzunluğuna ve belirli bölgelerde yoğunlaşmasına bağlı olarak farklılıklar ortaya çıkmıştır. Mesela elektronik ürünler için çip sıkıntıları, otomotiv tedarik zincirinde yavaşlamalar ve arz sıkıntıları yaşanmaya devam etmektedir.

Pandemi sonrası gelinen nokta gelişmekte olan ülkeler açısından iç açıyı değildir. Pandemi tecrübesi bu ülkelerin belirsizlik ve risk koşullarında daha kırılğan yapıları olduğunu, dış şoklardan daha fazla yara aldıklarını ve hızla toparlanabilecek kaynak zenginliğine de sahip olmadıklarını göstermiştir. Örneğin ABD'nin %5.7 büyüdüğü 2021 yılında Sahra altı Afrika ekonomilerinin büyüme ortalaması %3.2'de kalmıştır. Ayrıca yüksek gelir grubu ülkeleri ile az gelirli ülkeler arasında artan yaşam maliyetlerini karşılamaya yönelik sosyal politikalarda da önemli farklılıklar oluşmuştur (Durant, 2022).

Şüphesiz ki pandemi sonrası küresel ekonominin en belirgin özelliği 2020-21 yıllarında uygulanan genişleyici maliye ve para politikalarının oluşturduğu enflasyonist ortamdır. Bu nedenle merkez bankaları enflasyonla mücadele hedefi doğrultusunda 2022 yılı başından itibaren sıkılaştırıcı para politikalarını benimsemiş ve başta FED olmak üzere hemen hemen bütün merkez bankaları faizleri artırmaya başlamıştır. Sürecin küresel piyasalara olan yansımaları dış ticaret açısından talepte azalma ve yatırım maliyetlerinin artmasıdır. İhracat temelli gelişen piyasalar açısından ayrıca dolardaki değerlenme enerji piyasasındaki maliyetlerin artışı anlamına gelmektedir.

Sektörel bazda dış ticaret verilerine baktığımızda enerji sektörünün, ulaşım ve ulaştırma, turizm, seyahat, imalat sektörü ve otomotivin pandemi sürecinden en olumsuz etkilenen sektörler olduğunu ve 2021 yılı sonu itibarıyla ulaşım dışındaki sektörlerde tam bir geri dönüş yaşanmadığını belirtebiliriz (UNCTAD, 2022b).

Ticaret politikası açısından incelendiğinde pandemi süreci daha çok dış ticareti kısıtlayıcı politikaların benimsendiği bir dönem olarak göze çarpmaktadır. Hükümetler beklenmedik krizler karşısında tarih boyu tecrübe edildiği şekilde bir çok sektörde dışı kapanma yolunu benimsemiştir. İthalat karşılığı ve temel gıda ve hijyen ürünleri için kendi kendine yeter durumda olma anlayışını yaygın olarak uygulamışlardır. UNCTAD verileri (2022a) pandemi sürecinde ülkelerin ticareti kısıtlayıcı 450 yeni ticaret politikası yürürlüğe koyduğunu bunların üçte ikisinin gümrük tarifesi dışı engellemeler yoluyla yapıldığını ortaya koymaktadır. Bununla birlikte özellikle eczacılık ve sağlık ile ilgili alanlarda yeni ticaret işbirlikleri antlaşmalarının da yapıldığını, yani himayeci politikalara karşı küreselleşmenin bir çeşit direnç gösterdiğini de söylemek gerekir.

Öte yandan, pandemi tecrübesi piyasalar ve çok uluslu firmalar açısından ders niteliğinde oldu. ‘Kurt kışı geçirir ama yediği ayazı unutmaz’ misali, yaşanan tedarik sorunları çok uluslu şirketleri tedarik zincirlerini daha yakın coğrafyalara taşıyacak şekilde kısaltma ve yeniden oluşturma (*reshoring*) fikrine yönlendirirken, devletleri de özellikle Çin’e olan bağımlılıklarını sorguladığı ve daha kendi kendine yeten bir modele gidilmesinin gerekli olacağı inancına yönlendirdi. Dolayısıyla çok uluslu şirketler ve hükümetler açısından da pandemiden çıkarılan ilk dersin küreselleşmenin fazla ileri gittiği fikri olduğunu söyleyebiliriz.

Küresel ticaret açısından pandemi iki temel sorunu gözler önüne serdi: Lojistik sıkıntılar ve tedarik zinciri kırılmaları.

Lojistik sorunlar: Küresel ticaretin devamlılığı açısından en önemli gerekliliklerden biri sorunsuz işleyen lojistik ilişkileri, özellikle de deniz ticaretidir. Nitekim dünya üzerinde taşınan malların %80’den fazlası deniz yoluyla ile taşınmaktadır. 2020 yılında pandemi nedeniyle limanların kapanması deniz taşımacılığında % 6.2 civarında bir daralmaya sebep olmuştur. Bir çok ülkede bu uygulamalar 2021 yılında esnetilmiş olsa da Çin’de sıfır Covid politikası sonucu 2022 yılı sonuna kadar çok önemli limanlar dönem dönem kapatılmıştır. Bu da dış ticarete aksamalara, tedarik zincirlerinde kırılmalara yol açmıştır.

Tedarik Zinciri Kırılmaları: Tedarik zincirlerinde yaşanan sorunlar küresel ticaretteki toparlanmaya nazaran daha yavaş çözülmüş ve daha kalıcı sonuçlar doğurmuştur. 2022 yılında küresel ekonomi geriye dönerken, taleplerde artışlar gözlenirken, uluslararası yatırımlar artarken uluslararası şirketler arz kaynaklı sorunlarla yüzleşmeye devam etti. Çünkü küresel değer zincirleri bir çok ürün için oldukça uzun ve belirli ülkelere bağımlıydı. 2021 ve 2022 yılları boyunca ülkeler farklı pandemi politikaları belirlerken, bazı ülkelerde kapatma ve karantınaların sürmesi tedarik zincirlerinde limanlarda yaşanan sıkışıklıklara, artan kargo maliyetlerine, bazı deniz hatları için konteyner yetersizliklerine sebep olmaya devam etti. Üstüne otomotiv ve elektronikte yaşanan semikondüktör sıkıntıları elektronik ve otomotiv gibi bir çok sektörü derinden etkiledi ki, süreç değer zincirlerine olan klasik ‘verimlilik temelli’ bakışın değişmesi ve riskler karşısında yüksek dirençlilik sahibi tedarik zincirlerine yönelmesi fikrini doğurdu (Satoğlu, 2022).

Rusya-Ukrayna Savaşı

2014 yılında Rusya Kırım’ı işgal ettiğinde ve buna karşılık Rusya’ya yönelik ekonomik yaptırımlar uygulanmaya başlandığında pek çok kişi yeni bir soğuk savaş dönemi mi başlıyor sorusunu sormuştu. Daha kötüsü oldu;

2022 yılı Şubat ayında Avrupa'nın göbeğinde Ukrayna ile Rusya arasında bir sıcak savaş başladı. Başlangıçta kısa süreceği öngörülen savaş bu kitap yazıldığı sırada devam ediyor ve biteceğine dair herhangi bir işaret vermiyor durumdaydı.

Peki uluslararası ticaret açısından Rusya'nın Batı dünyası karşısında konumlandığı bu savaş neler ifade etmektedir? Elbette ki işgal sonrası Rusya'ya karşı konulan dış ticaret kısıtlamalarının Rusya'ya kısa ve uzun vadeli maliyetleri olacağı öngörülmektedir (Borin vd., 2022). Fakat bunun ötesinde savaş küresel ekonomiyi de olumsuz etkilemektedir.

Öncelikle zamanlama açısından Ukrayna'da başlayan savaş dünya ekonomisinin zaten zorda olduğu bir döneme denk gelmiştir. Henüz pandeminin yaraları sarılmamışken, pandemi sonrası toparlanma süreci makro iktisadi açıdan enflasyonist dalgalar oluşturmuşken, küresel rezerv para birimi dolarda yükselen faizler hem dış ticareti hem dış yatırımları baskı altında tutar iken ve bütün bu faktörler küresel talebi, özellikle gelişmekte olan ülkeler için, düşürmüşken Avrupa'nın göbeğinde ham madde fiyatlarını sıçratan, dolayısıyla küresel arz piyasasını olumsuz etkileyen yeni bir negatif şok ile karşı karşıya kalındı. Dünya Bankası raporlarına göre savaşın dünya ticaretine maliyeti yüzde 1 oranında olması beklenmektedir. Toplam üretimin de aynı şekilde yaklaşık %1 oranında eksileceği öngörülmüştür (World Bank, 2022). Vietnam, Tayland, Meksika gibi imalat sanayii ihracatçısı ve enerji ithalatçısı ülkelerin ihracat oranlarında keskin bir düşüş beklenmektedir. Buna karşılık Brezilya, Nijerya gibi bakır ve fosil yakıt ihracatı yapan ülkeler açısından ihracat artışı da öngörülmektedir.

Rusya'nın işgali arkasından gelen uluslararası tepki AB, OECD ve NATO ülkelerinin Ukrayna'ya askeri destek vermesi ve Rusya'ya karşı sert ekonomik yaptırımların konulması şeklinde oldu. Uluslararası ticaret açısından öncelikle Rusya açısından stratejik önemi olabilecek yüksek teknoloji ürünleri, elektronik, telekomünikasyon, uzay teknolojisi, petrol damıtma gibi bir çok sektörde Rusya'ya ürün ihracatı yasaklandı. Amerika tarafından konulan bu yaptırımlar elbette ki sadece ABD firmalarının değil, ABD teknolojisi içeren ürünler üreten diğer ülke firmalarının da ihracatını etkilemiştir. Sürecin devamında İngiltere ve AB ülkeleri Rus enerjisine olan bağımlılıklarını kademeli olarak azaltma kararı aldı. Bu da hem yenilenebilir enerji sektörü, hem de Rusya harici enerji ihracatçısı firmalar açısından yeni fırsatlar demektir.

Bütünsel bir bakış açısıyla savaşın küresel piyasalara yönelik ekonomik etkilerini beş ana kanalda tanımlayabiliriz: Piyasalardaki enflasyonist etkileri, lojistik network ağlarında sebep olduğu eksiklikler, tedarik zinciri kırılmaları,

doğrudan dış yarıtımlarda gecikme ve yeniden planlamalar turizm gibi çeşitli sektörlerde talep azalmaları

Enflasyonist etkiler açısından en önemli *gıda* ve *enerji* fiyatlarında görülen artışlardır. Rusya'ya yönelik dış ticaret politikası değişiklikleri gıda fiyatlarında risk ve belirsizliklere sebep olmuştur. Ukrayna ve Rusya birlikte yaklaşık olarak dünya buğday ihracatının %25'ini, mısır ve gübre ihracatının %15'ini temsil etmektedir. Böylesine önemli temel gıdaların arzında ve tedarikinde yaşanan sıkıntılar tahıl fiyatlarında daha savaşın başladığı Şubat ayında %40 ila 60 oranında artışlara sebep olmuştur. Sonuçta bu durum tahıl üretimi için ölkelerin sübvansé politikasına yönelmelerine dolayısıyla da serbest ticaretten daha da uzaklaşmalarına neden olmuştur.

Öte yandan, Rusya bir çok ham madde ve ara malının en önemli bir ihracatılarındandır. Doğal gaz ve ham petrol gibi fosil yakıtların hem üreticisi hem ana tedarikçisi olmasının yanında tarımda ve gübre ihracatında küresel ekonomi açısında oldukça önemli bir payı vardır. 2019 yılında Rusya'nın kömür briketi ihracatının küresel payı %14, ham petrol payı %13, işlenmiş petrol ve doğalgaz payları da %10 ve %9 oranındaydı. Bu orandaki bir ihracatın sekteye uğraması veya yaptırımlarla karşılaşması özellikle ham madde ve enerji fiyatlarının 2021 sonu itibariyle hızla yükselmesine sebep olmuştur (Bkz. Şekil 4). Artan enerji fiyatları büyümenin ve enerji ithal eden ölkeler için dış ticaretin olumsuz etkilemesi anlamına gelmektedir (Yılmaz ve Pasin Cowley, 2022).

Şekil 4: Brent Petrol Fiyatlarındaki Değişim (2018-2023)



Kaynak: Tradingeconomics.com, dikey akisteki rakamlar dolar cinsinden varil fiyatıdır.

Lojistik açıdan Rusya'nın Avrupa limanlarına erişiminin engellenmesi ve Ukrayna'nın Karadeniz limanlarının blokaja uğraması önemli sonuçlar doğurmuştur. Mamul malların bir bölgeden diğerine taşınabilmesini engelleyen bu kısıtlar, Ukrayna ve Rusya kaynaklı ham maddelere dayanan (metal -demir cevheri-, ağır sanayi -ferrosilikomangenez-, semikondüktör -neon gazı-, otomotiv -buji kabloları- gibi) sektörlerde tedarik zinciri sorunlarını daha belirgin hale gelmiştir.

Özellikle Doğu Avrupa ülkeleri savaş ekonomisinden olumsuz etkilenmektedir. Polonya ve Çek Cumhuriyeti AB ülkelerinden Ukrayna ithalatına olan bağımlılıkları nedeniyle en çok etkilenenler olmuştur. Öte yandan Çin, Almanya ve Amerika merkezli tedarik zincirleri açısından Rusya hem ithalatçı hem de ihracatçı olarak önemli bir ticaret partneridir. Benzer şekilde savaş Rus ve Ukraynalı turistlere ev sahipliği yapan Gürcistan, Türkiye, Moldova gibi ülkeleri de turizm açısından etkilemiştir. Zira Rusya turizm harcamaları açısından dünyada 6. sırada, Ukrayna 38. sıradadır.

Sonuçta Avrupa'da devam eden savaş, küresel ekonomiyi yeni jeopolitik ve ekonomik belirsizliklere, artan enerji maliyetlerine ve Rusya ve Ukrayna'nın parçası olduğu tedarik zincirlerinde kırılmalara neden olmuştur. İç içe geçmiş entegre bir küresel ekonominin doğal sonucu olarak da uygulanan yaptırımlar sadece Rusya'yı değil enerji ve mamul fiyatlarındaki artışlar nedeniyle bütün ülkeleri olumsuz etkilemiştir.

Sonuç

Bu çalışmamızda 2008 ekonomik krizi ile başlayan 15 yıllık evrede uluslararası ticareti sekteye uğratan ve küreselleşmeye olan bakış açısını değiştirmeye potansiyeli bulunan ekonomik ve toplumsal gelişmeleri ele aldık. Çalışmamızda küresel talepteki değişimleri, üretim ve ticaretteki bozulmaları ve jeopolitik belirsizlikleri etkileyen olayları incelemeye ve küresel ekonominin geleceğine dair bu süreçlerin yansımalarını tartışmaya çalıştık.

Şüphesiz ki son yıllarda yaşanan gelişmelerin küresel ekonomiye olan etkilerini birbirinden ayırmak oldukça zordur. Avrupa Birliği'ni önemli bir üyesiyle ayrıştıran Brexit süreci henüz tamamlanmamışken küresel ekonomiyi durduran, tedarik zincirlerini kıran pandemi süreci başlamış; pandemiden toparlanma süreci henüz tamamlanmamışken ve bu süreçte uygulanan politikaların sonuçları ile henüz yüzleşilmemişken küresel gıda ve enerji fiyatlarını sıçratan, tedarik zincirlerini bir kez daha zorlayan Ukrayna-Rusya Savaşı ortaya çıkmıştır. Bütün bu süreçlerin yanında ABD-Çin gerilimi uzun süredir piyasaları baskı altında tutmaktadır. Bütünsel bir bakış açısıyla ele aldığımızda bu iç içe geçmiş içsel ve dışsal olayların uluslararası ticarete bozulma

ve belirsizlikleri artırıcı yönlü etkileri olduğunu söyleyebiliriz. Uzun vadede küresel piyasalarda kalıcı bir dönüşüme sebep olacak toplamsal sonuçların da beraberinde geleceğini ve küreselleşmede yeni bir anlayışa doğru gidildiğini söylemek mümkündür.

Öte yandan 2022 yılı küresel ticaret açısından Covid-19 Pandemisi sürecinde yaşanan çöküntünün bir nebze telafi edilebildiği bir yıl olmuştur (UNCTAD, 2022b). Bu nedenle, küreselleşmenin tersine döneceğine, küresel piyasaların öldüğüne dair olan iddiaları erken doğum yapmış (Vertinsky, 2023) ya da gerçeklikten uzak (Du ve Shepora, 2021) bulan çalışmalar da yok değildir. Bu bakış açısıyla Amerika ve Çin arasında başlayabilecek ve küresel piyasaları tehdit eder boyuta gelecek bir düşmanlığın muhtemel ekonomik maliyetlerini ne Amerika Birleşik Devletleri, ne de Çin Halk Cumhuriyeti üstlenmek isteyecektir. Son yıllarda tecrübe edilen hayat pahalılığı da küresel ekonomide görülen küçük bir daralmanın bile tüketiciler açısından ne kadar zorluklara sebep olduğunu göstermiştir ki, tüketiciler açısından artan maliyetlerin sürdürülebilir olmadığı görülmüştür.

Geldiğimiz noktada geleceğe dair iyimser ya da kötümser senaryolar üretmek mümkündür. Kesin olarak yargıda bulunulabilecek tek nokta küresel piyasaların son yıllarda sıklıkla belirsizliklerle dolu sarsıntılar geçirdiği ve piyasa aktörlerinde sürecin bu şekilde devam edeceği yönünde beklentilerin olduğuudur. Bilindiği gibi iktisatta, gelecek ile ilgili beklentilerin gerçekleşecek ekonomik durumları etkilemesi kaçınılmazdır.

Kaynakça

1. Amiti, Mary, and David E. Weinstein. (2011). Exports and Financial Shocks. *Quarterly Journal of Economics* 126 (4): 1841–77.
2. An, X., Barnett, W. A., Wang, X., & Wu, Q. (2022). Brexit spillovers: how economic policy uncertainty affects foreign direct investment and international trade. *The European Journal of Finance*, 1-20.
3. Baldwin, R. (2009). *The Collapse of Global Trade, Murky Protectionism, and the Crisis: Recommendations for the G20*. London: Centre for Economic Policy Research.
4. Baley, I., Veldkamp, L., & Waugh, M. (2020). Can global uncertainty promote international trade?. *Journal of International Economics*, 126, 103347.
5. Borin, A., Conteduca, F. P., Di Stefano, E., Gunnella, V., Mancini, M. ve Panon, L. Quantitative Assessment of the Economic Impact of the Trade Disruptions Following the Russian Invasion of Ukraine (June 20, 2022). Bank of Italy Occasional Paper No. 700.
6. Brock, William E. (2009). “When Times Are Tough, We Find Ways to Make Them Worse.” In “Collapse in World Trade: A Symposium of Views.” *International Economy* Spring: 30–31.
7. Chor, D. ve Manova, K. (2012). Off the Cliff and Back? Credit Conditions and International Trade during the Global Financial Crisis. *Journal of International Economics* 87 (1), 117–33.
8. Cui, L., Miao, W., & Zhou, Z. (2021). US-China trade war: Economic impacts and structural changes. *Emerging Markets Finance and Trade*, 57(9), 2109-2124.
9. Darvas, Z. and C. Martins. (2022). ‘The impact of the Ukraine crisis on international trade’, Working Paper 20/2022, Bruegel
10. Du, J., & Shepotylo, O. (2021). UK Trade in the Time of COVID-19: A Review. *World Economy*. <https://doi.org/10.1111/twec.13220>
11. Du, J., Satoglu, E. B. ve Shepotylo, O. (2022). Post-Brexit UK Trade: An Update. Insight Paper, Centre for Business Prosperity. <https://www.lbpresearch.ac.uk/wp-content/uploads/2022/11/Post-Brexit-UK-Trade-Updated-Feb-2023.pdf>
12. Durant, I. (Ed.). (2022). *Impact of the Covid-19 pandemic on trade and development: lessons learned*. UN.
13. Eaton, J., Samuel K., Neiman, B., ve Romalis, J. (2016). Trade and the Global Recession: Dataset. *American Economic Review*, 106 (11): 3401-38.
14. Eichengreen, Barry. (2009). “The Growth of Supply Chains has Magnified the Impact of Declining Final Demand on Trade.” In *Collapse in World Trade: A Symposium of Views*. International Economy Spring: 29.

15. Glick, R., & Taylor, A. M. (2010). Collateral damage: Trade disruption and the economic impact of war. *The Review of Economics and Statistics*, 92(1), 102-127.
16. Giordani, P.E., N. Rocha, M. Ruta (2016). Food prices and the multiplier effect of trade policy. *Journal of International Economics*, (101), 102-122.
17. Hass, R. ve Denmark, A. (2020) More pain than gain: How US-China trade war hurt America. Brookings Institute. <https://www.brookings.edu/blog/order-from-chaos/2020/08/07/more-pain-than-gain-how-the-us-china-trade-war-hurt-america/>
18. Hassan, T. A., Hollander, S., Van Lent, L., & Tahoun, A. (2020). *The global impact of Brexit uncertainty* (No. w26609). National Bureau of Economic Research.
19. Hayakawa, K. (2021). *How Did the COVID-19 Pandemic Change Trade and Investment?* IDE Research Columns.
20. Helpman, E., & Razin, A. (1978). *A theory of international trade under uncertainty*. Academic Press.
21. Ming, Yaxin, and Nian Liu. (2021). "Political uncertainty in the tourism industry: Evidence from China's anti-corruption campaign." *Current Issues in Tourism* 24.18, 2573-2587.
22. Novy, D., & Taylor, A. M. (2020). Trade and uncertainty. *Review of Economics and Statistics*, 102(4), 749-765. doi: https://doi.org/10.1162/rest_a_00885
23. Posen, A. (2022). The End of Globalization? What Russia's War in Ukraine Means for the World Economy. *Foreign Affairs*, March 17, 2022.
24. Rodrik, D. (2018). Populism and the economics of globalization. *Journal of International Business Policy*, 1(1-2), 12-33.
25. Satoğlu, E.B. (2022). Rethinking Global Business: Resilience in the Face of Pandemic. In: Polat, M., Burmaoğlu, S., Saritas, O. (eds) *COVID-19 and Society. Science, Technology and Innovation Studies*. Springer, Cham. https://doi.org/10.1007/978-3-031-13142-4_7
26. Steinberg, J. B. (2019). Brexit and the macroeconomic impact of trade policy uncertainty. *Journal of International Economics*, 117, 175-195.
27. UNCTAD (2022a). Trade and Development Report update: Tapering in a time of conflict. March.
28. UNCTAD (2022b). *World Investment Report 2022: International Tax Reforms and Sustainable Investment* (United Nations publication. Sales No. E.22.II.D.20. Geneva).
29. Vertinsky, I., Kuang, Y., Zhou, D., ve Cui, V. (2023). The Political Economy and Dynamics of Bifurcated World Governance and the Decoupling of Value Chains: An Alternative Perspective. *Journal of International Business Studies*, 1-27.

30. World Bank (2022). Global Economic Prospects: Slowing Growth, Rising Risks. *World Bank*, Washington DC, January 2022.
31. Yılmaz, E. & Pasin Cowley, P. (2022). Enerji Tüketimi ve Ekonomik Büyüme İlişkisine Ekonometrik Yaklaşım. *Akademik Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi (AKAD)*, 14 (26), 59-74.

Makroekonomik Kuramlar ve Ekonomik Sistemler

Hasan Alpago¹

Özet

Küreselleşen dünya ekonomisinde devlet himayesinde kontrollü bir serbest piyasa mekanizmasının hâkimiyeti söz konusudur. Bu mekanizma mülkiyetin, ticaretin ve endüstrinin kâr elde etmek amacıyla devlet yerine özel mülk sahipleri tarafından kontrol edildiği bir ekonomik ve politik sisteme dayanmaktadır. Ancak COVID 19 pandemisi sürecinde görüldüğü gibi özel sektörün işlevlerini ekonomik, sağlık, hukuki ve güvenlik kaynaklı sorunlardan dolayı kısmen veya tamamen yitirdiği durumda devlet bir düzenleyici olarak devreye girme gereği duymaktadır. Öte yandan makroekonomik kuramlar kıt kaynakların sonsuz ihtiyaçların karşılanması noktasında denge ve sürdürülebilir bir politika geliştirilmesini temel almaktadır. Bu makroekonomik kuramlar liberal ve sosyalist düşünceler ışığında şekillenmektedir. Ancak gerek liberal gerekse sosyalist makroekonomik politika uygulamaları her dönemde yoğun eleştiri konusu olmaktadır. Ayrıca dünyada ekonomik ve sosyal gelişmeler küresel bir boyut kazandığı için günümüzde salt liberal veya sosyalist makroekonomik politikalar yerine Keynesyen karma makroekonomik modeller ağırlık kazanmaktadır. Konunun bu önemine binaen bu çalışmada liberal ve sosyalist makroekonomik kuramlar karşılaştırmalı bir analizle mercek altına alınmıştır. Böylece bu kuramların birbirlerine alternatif, tamamlayıcı veya karşıt olup olmadıkları, ortak yönleri ve temel farklılıkları çerçevesinde değerlendirilmiştir. Bu değerlendirmeler ekonomik politika belirleme sürecinde bilinçli bir tercihte bulunmasını önermektedir. Çalışmada geniş bir literatür taraması ve betimleyici bir değerlendirme ile konu kapsamlı bir boyutta değerlendirilmiş olduğundan alana önemli bir katkı sağlamayı öngörmektedir.

Giriş

Liberalizm serbest piyasa ekonomisini savunmaktadır ve buna göre piyasa “görünmez el” tarafından kendiliğinde bir denge meydana getirir. Liberalizmdeki bu denge bir süreç olarak görülür. Dolayısıyla bu süreçte zaman

1 İstanbul Nişantaşı Üniversitesi, hasan.alpago@nisantasi.edu.tr, Orcid: 0000. 0001 7695 2794

zaman geçici krizler yaşanabilse de daha sonra denge kendiliğinde yeniden kurulur. Mal ve hizmetlerin döngüsel sirkülasyonunda arz ve talep tarafından belirlenen denge sürecinin sağlanması bu açıdan liberalizm için uzun vadede bir sorun olarak görülmemektedir. Çünkü dengeden uzaklaşma sadece konjonktüre bağlı olarak kısa vadeli, geçici bir durum olarak ifade edilmektedir. Buna göre arz ve talep arasındaki olası dengeden uzaklaşma durumu kendiliğinde yeniden oluşacağından dolayı devletin hiçbir şekilde serbest piyasa ekonomisine müdahale etmesine gerek görülmemektedir.

Ancak sosyalizm merkezi olarak düzenlenen bir makroekonomik düzeni savunmaktadır. Başka bir ifadeyle liberalizmin tersine sosyalizm, bireylerin ve özel teşebbüslerin maksimum kâr ve minimum maliyet güdüsüyle hareket etmesi halinde kaynak paylaşımının eksik ve adaletsiz olacağını savunur. Bundan dolayı liberalizmin üretim araçlarının özel mülkiyetin ferasetine inanmasına karşılık sosyalizm devletin koruyucu elinin piyasa dengesini adaletli ve sürdürülebilir bir süreç olarak daha iyi yönetebileceğini savunur.

Liberalizm kuramlarının öncüsü olarak Jean Baptist Say ve Adam Smith ön plana çıkmaktadır. Özellikle de Smith'in "*görünmez el*" ve "*homo economicus*" kavramları ve Say'ın "*mahreçler kanunu*" veya "*Her arz kendi talebini yaratır*" tezleri liberalizmin temel tezlerinin kaynağı olarak görülmektedir. Buna karşılık Sosyalizm makroekonomik teorileri ve modelleri Karl Marx ve Friedrich Engels tezlerine dayanmaktadır. Marx "*artı değer*" ve "*proletarya*" kavramlarıyla açıkladığı temel tezlerini emeğin üretim ve tüketimin hareket noktası olarak ele alarak makroekonomik dengenin ve sürdürülebilir kaynak dağılımının ancak bu şekilde mümkün olabileceğini savunur (Marx, 1867). En nihayetinde Smith'in tezlerini geliştiren Fisher, Menger, von Mises gibi makroekonomik kuramcılara karşılık Marx'ın tezini savunan Liberman ve Dobb gibi kuramcılar arasındaki tartışma liberalizm ve sosyalizmin makroekonomik kuramları bu makalede karşılaştırmalı bir analizle mercek altına alınmıştır.

Amaç

Bu makalenin amacı ekonomik sistemlerin şekillenmesinde makroekonomik kuramların yeri ve önemini karşılaştırmalı bir analizle değerlendirmektedir. Bilindiği gibi her bilim dalında alınan kararlar salt o bilimin öngörülleri ve kuralları belirleyici olmamaktadır. Gerçekten de tüm yatırım kararlarında her şeyden önce yeterli ekonomik kaynakların varlığına, siyasi ve idari karar vericilerin hedef ve amaçlarına göre şekillenmektedir. Çünkü maliyet ve politik çıkar gibi unsurlar bilimsel yaklaşımları ikinci plana atabilmektedir. Bu durum ülkelerin gelişmişlik düzeyi, sosyokültürel yapısı, siyasi rejim türü,

politik öncelikler gibi unsurlara göre şekillenmektedir. Bu farklı yaklaşımlara rağmen bu çalışmada öncelikle ekonomik sistemlerin liberal ve sosyal kuramlar doğrultusunda nasıl şekillendiği sistematik bir şekilde değerlendirilmiş olacaktır.

Önem

Bilimsel ve rasyonel bir değerlendirme yapabilmek için her şeyden önce incelenen konuya dair teorik ve uygulamaların neden ve sonuçlarının sistematik bir şekilde değerlendirmesi gerekmektedir. Örneğin alınan bir makroekonomik kararın ne kadar ekonomik kurallara ve teorilere göre gerçekleştiğini bildikten sonra alınan o kararın ne kadar isabetli veya sonuçlarının ne kadar olumlu olacağını öngörmek mümkün olacaktır. Aksine alınan bir ekonomik kararın örneğin FED'in faiz kararı veya maliyenin vergi oranlarına ilişkin politikasının ekonomik boyutu kadar siyasi boyutunun analiz edilebilmesi önem arz etmektedir. İşte bu makale liberal ve sosyalist kuramların yaklaşımları makroekonomik politikaların teorik ve uygulamaları çerçevesinde mercek altına alınmıştır.

Makroekonomi Açısından Kıt Kaynakların Sonsuz İhtiyaçlar Karşısında Tahsisi Sorunu

Esas itibarıyla MÖ 8.'de Antik Yunanistan ve Mezopotamya'da gelişen yaklaşıma göre kıtlığın, kaynakların, emeğin ve zamanın etkin ve verimli bir şekilde değerlendirilmesiyle aşılabileceğini tezi makroekonominin temelini oluşturmaktadır. Antik Yunanistan'da "*Oikos*" (hanehalkı) ve "*polis*" (şehir) makroekonominin temel yapısı olarak kabul edilmektedir (Caspari, 2019). Bilim dalı olarak ancak 1776 yılında yayımlanan Adam Smith'in "*Milletlerin Zenginliği*" adlı eserinde bilimsel bir çerçevede kazanmıştır. Makroekonominin temel çıkış ve dayanak noktası Smith'in ifade ettiği gibi "*kıt kaynakların sonsuz ihtiyaçlar*" karşısında "*maksimum faydayı*" sağlayacak şekilde değerlendirilmesini sağlamaktır. Smith'e göre kıt kaynakların yönetimi görünmez bir el "*invisible hand*" tarafından gerçekleştirilmektedir (Smith, 1776).

Ancak kıt kaynakların sonsuz ihtiyaçlar karşısında en iyi şekilde değerlendirmesini gerçekleştirebilmek için günümüze kadar pek çok ekonomik sistem tartışılmış ve uygulamaya konulmuştur. Bu ekonomik sistemlerin başında liberalizm ve sosyalizm gelmektedir. Bu ekonomik sistemler yüzyıllardır hararetle tartışılmaktadır. Bu sistemler politik gelişmeleri de etkileyerek kutuplaşmaya, devrim ve ihtilallere yol açmıştır. Bu açıdan bakıldığında kıt kaynakların sonsuz ihtiyaçlara kısmen de olsa cevap verebilmesini sağla-

bilme çabası farklı sistemlerin gelişmesine yol açtığı gibi sorunların savaşlara yol açabilecek düzeylere ulaştığı dönemler de olmuştur (Demirgil, 2015).

Öte yandan liberalizmin temel dayanak noktası Smith'in tezleri esas itibarıyla François Quesnay gibi Fransız bilim adamlarından esinlenerek geliştirilmiştir. Özellikle de Quesnay'in "*Tableau Economique*" tezinde dile getirdiği gibi ekonomik sistemler tıpkın kan dolaşım sistemi gibi sürekli yenilenme ve işbirliği gerektirmektedir (Bilginsoy, 1994).

Günümüzde makroekonomik açıdan ekonomik bir sistemi oluşturan mal ve hizmet akımının devamını ve dengesi sağlayabilmek için iki temel kurama göre şekillenmektedir. Bunlar liberal ve sosyalist kuramlardır. Diğer kuramların hepsi bu iki temel akımın farklı versiyonlarından öteye geçememektedir (Tuzun, Kahyaoglu, 2021). Daha açık bir ifadeyle kapitalizm, komünizm veya dini bir ekonomik ve sosyal yapı bu iki öğretinin yaklaşımlarını kendilerine uyarlayarak bir sistem kurmaya çalışır. Bu açıdan dünya tarihi boyunca dışa açık ve küresel bazda iş birliği ve serbest ticareti hedefleyen ülkeler liberal kuramlara göre hareket etmişlerdir. Buna karşılık belirli bir düşünce kalıbı içinde dışa kapalı ve merkezi bir üretim ve dağıtım sistemine göre hareket etmek isteyen politikaları izleyen toplumlar ve devletler daha çok sosyalist bir kuramı temel alan bir yol izlemişlerdir. Bu açıdan liberalizmde belirli bir rejim veya ideoloji yerine ekonomik değer açısından maksimum faydayı sağlayacak bir makroekonomik politika izlenmektedir. Yani liberalizm yine fırsatlar ve çıkarlar için daha esnek ve değişime açık bir politika izlerken, sosyalizmde ise idealler maksimum faydanın önüne geçmektedir.

Bu açıdan liberal sistemler aşırı faydacı ve çıkarıcı bir hal aldığı zaman kendisini meydana getiren bileşenler arasında da aşırı bir rekabet ve çıkar çatışmasına yol açtığı zaman "*kapitalizm*" veya "*vahşi kapitalizm*" şekline dönüşerek denge unsurundan uzaklaşabilir. Buna karşılık sosyal bir düşünce kuramına göre hareket eden bir sistem aşırı kuralcı ve idealist bir evrilme yaşadığı zaman her şeyin merkezi yönetim tarafından kurgulandığı "*komünizm*" diye nitelendirilen bir rejime dönüşebilir. Görüldüğü gibi liberalizm ve sosyalizm iki farklı kuram olmakla beraber temelde denge unsuru çerçevesinde ortak yönleri olan ve bir toplumun ekonomik ve sosyal refahını sağlamayı temel ilke edinen kuramlardır (Sambur, Canan, Akın, 2009).

Makroekonomik politika uygulamaları açısından bakıldığında liberalizm ve sosyalizm ABD ve SSCB arasında bir rejim rekabeti unsuru olarak 1917 ile 1991 yılları arasında hem ekonomik hem de politik açıdan önemli bir dönüm noktası yaşamıştır.

SSCB'nin yıkılışıyla birlikte sosyalizm yerini sosyal devlet veya Çin'de olduğu gibi piyasa ekonomini benimseyen uygulanabilir sosyalizme bırakmıştır. Özellikle II. Dünya Savaşı'na kadar Almanya'da uygulamaya konulan “*nasyonal sosyalizm*” ekonomik ve politik açıdan merkezîyetçi bir ekonomik yönetimini benimsemekle olmakla beraber Marks ve Engels'in savunduğu eşitlikçi ve ideal sosyalizmden uzaktı. Aynı şekilde endüstrileşmiş devletlerin hammadde kaynağı bulmak için başvurduğu sömürgecilik ve koloni oluşturma politikaları da aynı şekilde liberalizmin ruhuna aykırı ve vahşi kapitalizm kavramlarını açıklamak için örnek olarak verilebilir. Görüldüğü gibi gerek liberalizm gerekse sosyalizm temel ilke ve kuramlarından saparak radikal bir sisteme hizmet ettiği zaman denge unsurundan söz etmek mümkün olmayacaktır.

Komünizmi makroekonomik bir model olarak ele alan SSCB'nin parçalanması liberal kuramların teorilerinin yaklaşımların doğruluğundan ziyade ticaret kurallarının hiçe sayılmasına bağlamak daha isabetli bir yaklaşım olacaktır. Nitekim takasa dayalı bir ekonomik sistemde bile kaynakların varlığı yetmez önemli olan o kaynakların bir ihtiyaca cevap verebilmesi önemlidir. Bu açıdan bakıldığında kıt kaynakların sonsuz ihtiyaçlara cevap verebilmesi için küresel bazda bir değiş-tokuş yani ticari faaliyetlerin varlığı gerekmektedir. Oysa SSCB modelinde “demir perde ülkeleri” dışındaki ülke ve toplumlara ticari faaliyetlerini gerek gönüllü olarak gerekse başını ABD'nin çektiği liberal ülkelerin baskısı sonucu kısıtlanmıştı. Böylece SSCB gerek kendi oluşturduğu Varşova Paktının dışı kapalı ideolojik ekonomik sistem yüzünden gerekse NATO bloğunun ambargo ve kısıtlamalarından dolayı üretim ve tüketim açısında yapısal ekonomik krizlere maruz kalmıştır.

SSCB'de özellikle 1970'lerden itibaren, hammadde ihracatı, özellikle petrol ve doğal gaz rezervleri Sovyet ekonomisinde giderek daha önemli hale geldi. Bu sektörün iç ekonomi ile çok az karşılıklı bağımlılığı vardı. Bir yandan hammaddelere güçlü bir şekilde odaklanılması ve diğer yandan Rusya'nın iç ekonomisinin büyüklüğü nedeniyle, Rusya Sovyet Cumhuriyeti'nin diğer Sovyet Cumhuriyetleri ile ticari hacmi daralmış oldu. Nitekim Sovyet kalkınma modelinin başarısız olması, sosyal durumun bozulması ve artan sosyopolitik sorunların çoklu krizinin bir parçasıydı. Özellikle 1980'lerde, Rus liderler arasında daha fakir Sovyet cumhuriyetlerini öncelikle ekonomik bir yük olarak tanımlayan görüşlerin ağırlık kazanması SSCB'nin dış dünya ile ticari ve sosyal entegrasyonun gerekli ve zorunlu olduğunu gösterdi. Bunu başarmanın çözümü ise sosyalizmi esas alan makroekonomik ve politik modelden vazgeçme olarak görüldü. Sonuç itibarıyla bir makroekonomik modelin başarılı olabilmesi için her şeyden önce uygulanabilir, ticaretin ve

ekonomik dengeleri kurulması ilkelerini benimsenmesinden geçtiği gerçeği kanıtlanmış oldu.

Makroekonomik Kuramlar ve Ekonomik Gelişmeler

Makroekonomik teorilerin amacı kıt kaynakların sonsuz ihtiyaçlar karşısında optimal ve etkin bir şekilde değerlendirilmesini sağlamaktadır. Dolayısıyla siyasi ve dini ideolojilerden farklı olarak somut değer yaratma sürecine dayanır. Zaten epistemolojilerin ve bilim teorilerinin bize kazandırdıkları, öncelikle sistemli düşünüp gerçekleştirmek, ikinci olarak da bu yolu takip etmek ve daha ileri gelişmelere öncülük etmektir. Smith ve Marx bu esası takip ederek belirli bir ekonomik kuraları sistematik olarak bilimsel bir temele dayandırdıkları için teorileri liberalizm ve sosyalizm gibi iki sosyoekonomik modelin vücut bulmasına öncülük etmiştir. Nitekim Wittgenstein da her zaman bir sorunla başa çıkabilmek için sistematik olarak nasıl başa çıkılacağını bilme sorunuyla ilgilenmek gerektiğini savunmuştur. Bu açıdan teorik bilgi, teorilerin iç mantığına odaklanır. Dış dünya için önemli olmayabilecek sorunlarla ilgilenirler. Bu açıdan bakıldığında gerek Smith gerekse Marks'ın teorileri doğası gereği mantıksal olarak tutarlıdır (İncekara, Doğan, 2005).

Teoriler bilimsellik gereği mantıksal olarak tutarlı olmakla beraber her teori uygulamada ortaya çıkıp gelişebileceği sisteme gereksinim duyar (Yumuşak, Bilen, Bayraktar, Türk, 2010). Öte yandan, toplumların bir kısmı bilimsel gelişmeleri ve imkânları yaşayıp ona göre yönünü belirlerken, bir kısmı da “*Taş Devri*”ni yaşamaktadır. Bunun nedenleri toplumların kendi tercihleri mi, kaynakların etkin ve optimal kullanımı ile ilgili mi yoksa sömürgecilik gibi sorunlar mı konusu tartışılmaktadır.

Her ne kadar liberal ve sosyal kuramlar şeklinde iki temel makroekonomik politikadan söz edilse de takas, avcılık ve toplayıcılık gibi ilkel sistemleri temel alan geçmişin izleri her zaman varlığını sürdürmüştür. Bu açıdan her alanda olduğu makroekonomik politika araçlarının uygulamalarında da geçmişi, bugünü ve geleceği tamamen bilimsel düzeyde birbirinden ayırmak mümkün değildir. Günümüz makroekonomik kararların alınmasında özellikle dijital ve teknolojik gelişmeler belirleyici bir rol oynamakla birlikte marjinal seviyede de olsa mitlerin, dinin, orta çağ inançlarının, skolastik bakış açılarının da etkilerini görmek mümkündür. Nitekim bazı ülkelerde faizin dini açıdan hoş karşılanmasından dolayı merkez bankaları piyasa kurallarının yanı sıra dini bakış açılarını da dikkate alan bir makroekonomik politika izleme eğilimi gösterebilir.

Homo Economicus, Liberalizm, Pragmatizm ve Pozitivizme göre Makroekonomi Politika

Liberal teoriler, herhangi bir hükümet müdahalesini temelden reddeden özgür ve rekabetçi bir siyasi ve ekonomik sistemi savunur. Liberal teori ayrıca devlet ve toplum arasındaki ilişkilerin nedensel önemini vurgular. Bu çerçevede demokratik barışı, ekonomik serbest ticareti, kamusal alanların özelleştirilmesini savunuyorlar. Bu nedenle, Liberal teori pragmatik bir teori olarak kategorize edilir (Levent, 2018).

Yine de birçok eleştirmen, liberalizmin bu temel varsayımlarını normatif ve hatta ütopyik olarak değerlendirmektedir. Buna göre liberalizmin birçok varsayımı gerçekte işlemez. Bu nedenle sosyal yönler her zaman her yerde liberal siyasetle birlikte uygulanmaktadır. Diğer bir deyişle, siyasal ve ekonomik karar ve uygulamalarda liberal fikirler tek başına yürütülmez ve bu nedenle toplumsal yönlerle her zaman pekiştirilir. Bu dünyanın dışında liberal hatta kapitalist olarak isimlendirilen devletler bile sosyal devlet anlayışı çerçevesi işletilmektedir. Ayrıca liberalizmin maksimum kâr ve minimum maliyet yaklaşımı bireyselliğin yaygınlaşmasına yol açtığı için uzun vadede bir takım toplumsal sorunları da beraberinde getirmektedir (Putnam, 2000).

Pragmatizm pozitivizm-ampirist temellere sahiptir. Ancak pragmatizm için fayda önce gelir. Pragmatizm neyin doğru ya da ideal olduğuna bakmaz, neyin yararlı olduğuna bakar. Gerçek, insanlara faydalı olandır. Pozitivizm eleştirmenleri “yapılandırmacılık” altında geliştirdi ve pozitivizme bir alternatif geliştirmeye çalıştı. Yapılandırmacılığın temel fikri, Gerçeklik basitçe yakalanmaz ve tasvir edilmez, sembolik olarak inşa edilir. Radikal yapılandırmacılık pragmatik bir bakış açısını temsil eder. Buna göre bilgi perspektifi, nesnel gerçekliği yansıtmaktan değil, dünya deneyimimizde eylemde bulunmamızı ve hedeflere ulaşmamızı sağlamaktan oluşur.

Bu çerçevede bakıldığında bir yapılandırmacı veya konstrüktivist dünyayı bilişsel olarak inşa edebileceğimize inanır. İdealizm ve pozitivizmin çok saf olduğunu iddia ederek ekonomik ve sosyal sorunların çözümü ve dengenin sağlanmasını daha çok liberal görüşlere dayandırır. Öte yandan bilinç ve yapılandırmacı terimi, beynin performansına dayanan ve ağırlıklı olarak entelektüel, rasyonel algılar ve içgörülerle ilgili olan süreçleri ifade ettiğinde günümüz gereklerine daha yakın olarak değerlendirilebilir. Böyle bir yaklaşımda bireylerin kendileri, sosyal çevreleri, geçmişleri, bugünleri ve geleceklerini kapsayan birçok parametreyi temsil etmektedir.

Öte yandan liberalizm temelli makroekonomik politikalar varsayımı “*Homo Economicus*” yani ekonomik insan kuramına dayanan yaklaşımlara ras-

yonel seçim yaklaşımları adı verilmektedir ve yapılandırmacı kuramla örtüşmektedir. Bu kuramlarda makroekonomik aktörler genellikle rekabete dayalı ve fayda maksimize ediciler olarak modellenmektedir. Bu model çıkarların çatıştığı birçok konu için uygun ve uygulanabilir bir basitleştirme olarak kabul edilmektedir. Ancak bir yapısalcı bir “*homo economicus*” gibi “*laissez faire*” prensibini takip ederek kendisinin belirli sınırlarla sınırlandırılmasına karşı yeni stratejiler belirler. Onun için önemli olan, faydasını maksimize eden şeydir. Bu nedenle bir *homo economicus* aynı zamanda pragmatiktir. Pragmatizm ise bir yapılandırmacılık dalgasıdır. Bu nedenle, *homo economicus*'a sahip bir yapılandırmacının benzer pek çok niyet taşıyacağı söylenebilir. Onun için bir öncü olur, çünkü her iki yön de aynı mantığa sahiptir (Sezgül, 2010).

Ayrıca sosyalist ve dini kuram bakış açılarında *homo oeconomicus* genellikle sömürüye dayalı veya etik ve sosyal adaletten uzak bir kuram olarak anlaşılır. Yapılandırmacılık, pozitivistlere göre yeni önerilere daha açıktır. Hedeflerine ulaşılabilmesi için manevi ve ahlaki değerlere de yönelir. Bu durum *homo economicus* için de geçerlidir. Bir *homo economicus*, ahlaki ve manevi inançtan bir şey beklerse, karşılığında pragmatik davranır. En nihayetinde konstrüktivist ve *homo economicus* kuramcıları liberalizmi savunurken, sosyalist kuramcılar buna karşılık minimum maliyetle maksimum kâr peşinden koşmak yerine eşit kaynak dağılımını temel alan bir makroekonomik sistemi savunmaktadır. Ancak bunun nasıl mümkün olabileceği konusunda sosyalist kuramcılar arasında da bir görüş birliğinden söz edebilmek mümkün değildir. İlginç olan ise birine zıt olan sosyalist ve liberal düşünce kuramları özellikle 20. yüzyılın ikinci yarısının önce Anglo-Sakson ülkelerinde sonra da Avrupa kıtasında bilimsel çalışmaların temelini oluşturmuştur.

Sosyalist kuramlar genellikle Karl Marx'a dayanmaktadır. Marksizm, modernist bir sosyal bilimin başlıca örneğiydi. Karl Marx ayrıca makroekonomik sorunları determinist bakış açısıyla ele alarak daha adaletli bir gelir paylaşımını savundu (Ekmel Zâdil, 2012). Ona göre, bu kurallar gelecekte ne olacağını belirlemesine de izin verir. Yani dünyadaki çatışma ve sorunlar genel anlamda kaynak paylaşımına dayalı bir sınıf çatışmasından ibrettir. Bunun çözümü ise kaynakların eşit dağıtıldığı sınıfsız bir sistemin kurulmasıdır. Böyle bir sistem ise ona göre sosyalizm idealinden başkası olamazdı. Öte yanda Popper gibi kuramcılar Marksizm'de gerçekleşen bu fikirlere karşıydı. Onlara göre tarihin kuralları yoktur. Bu sadece birbirini izleyen farklı, bağımsız olaylardır.

Lorenz ve Darwin'e göre insan evrimin bir ürünü olduğu için beyni dünya dışı bir varlık değil, uzun süreli bir adaptasyondur (Darwin, 1859). İnsanlara uyarlanabilir bir avantaj sunduğu için ortaya çıktı, korundu ve gelişti.

Bu görüş aynı zamanda kıt kaynakların nasıl yönetilmesi gerektiği konusunda da fikirlere ilham kaynağı olmuştur. Buna göre insanlar kaynak kullanımını, dağılımını ve geliştirilmesi noktasında ilkelikten başlayarak giderek gelişmiş bir düzeye ulaşmaktadır. Yani sadece canlılar biyolojik olarak evrimleşmemektedir aynı zamanda teknolojik ve ekonomik kaynak meydana getirme konusunda yeni yöntem ve teknikler geliştirmektedir. Buna örnek olarak suni gıda üretimi, sanayi devrimi ve teknolojik yeniliklerle daha verimli ve sürdürülebilir üretim yöntemlerinin geliştirilmesi olanaklarının varlığı gösterilebilir. Nitekim Schumpeter canlılardaki biyolojik evrim aşamalarına benzer bir sistemi sanayi ve üretim sürecinde de yaşamaktadır. Schumpeter tıpkı Darwin gibi gelişmiş yapının kendisine göre daha az gelişmiş mekanizmaları eleyerek dünyaya veya sürece hâkimiyet sağlamaktadır. Darwin bunu evrim, Schumpeter ise yıkıcı yenilik “*zerstörende innovation*” olarak tanımlamaktadır (Priddat, 2017). Smith ise bu değişim ve dönüşüm sürecini serbest piyasanın ajanlarının etkinlik ve gerçekçi davranışlara bağlar. Smith, homo economicus olarak tanımladığı üretici ve tüketicinin kendi öz çıkarını korumak için en uygun alacağı tezini savunmaktadır.

Sonuç itibarıyla liberal teorilerin dile getirdiği serbest ticaretin herkeşe daha çok özgürlük ve ekonomik zenginlik getireceği tezi ütöpik olarak nitelendirildiği gibi sosyalist kuramları da aynı eleştirinin odak noktası yer almaktadır. Sosyalizmi iddia ettiği gibi merkezi bir ekonomik ve siyasi yönetime dayalı bir sistemin refah ve eşitlik getirmesinin ütöpik bir yaklaşım olduğu savunulmaktadır. Nitekim gerek liberal gerekse sosyalist makroekonomik yaklaşımlar Malthus’un nüfus teorisini gerekçe göstererek nüfus planlamasını savunmaktadır. Gerçekten de her iki yaklaşımın da varsayımları yüksek nüfus oranı karşısında yetersiz kalmakta, kıt kaynakların sonsuz ihtiyaçlar karşısında dağılımı krizlere yol açarak bir sorun halinde gelmektedir (Malthus, 1798).

Makroekonomik Sistemlerde İdeolojilerin Yeri

İdeolojiler temel olarak alternatiflerinin olmadığını iddiasıyla ortaya çıkar ve ideallerine has bir ekonomik ve yönetim sistemi geliştirmeye çalışır. Bu iddialarla toplumu yönlendirmeyi hedefler. Makro iktisadi politikalarında ise ideolojilerin siyaset, sosyoloji veya felsefede olduğundan daha az anlamı ve yeri bulunmaktadır. Çünkü ekonomi kıt kaynakların maliyet, kâr ve paylaşım kriterleri çerçevesinde devam eden bir süreçten ibarettir. Bundan dolayı kıt kaynakları optimal ve etkin bir şekilde değerlendirerek ondan maksimum fayda sağlanmak hedeflenir.

Marx'ın ideolojisini ekonomik bir görüş olarak kabul edersek, aynı zamanda çok az ekonomik gerçeklik olarak görünecektir. Marksist ekonomi fikri, rasyonalist bir görüş olarak kabul edilebilir. Buna karşılık Adam Smith'in fikirleri sosyoekonomik yönelimler olarak merkezileşmiştir. Ancak Keynes bir ampiristtir. Ekonomik durumları ölçmeye ve planlamaya çalışır. Bu açıdan bakıldığında ekonomik sistemlerin ideolojisi olamaz. Sadece belirli ideolojilerin ekonomik planları olur. SSCB örneğinde olduğu gibi ekonomiyi ideolojiye hizmet edecek şekilde planlamak ise makroekonomik dinamiklere uymadığı için başarısızlıkla sonuçlanacaktır. Bu açıdan gerek liberal (ABD) gerekse sosyalist yönetimlerde (Çin Halk Cumhuriyeti) modern ekonomi çoğunlukla ampiristtir ve ideolojiden bağımsız olarak piyasa ve makroekonomik kurallara göre işlemektedir. Bu küresel makroekonomik sistemde sosyalizm, demokrasi, kul hakkı gibi dini motifler yerine hukuk ve regülasyon kuralları geçerli olmaktadır. Bu çerçevede bakıldığında ahlak, etik, adil paylaşım gibi kavramlar ancak hukuki gerekçe ve yaptırım gücü ile desteklendiği zaman geçerlilik kazanabilmektedir. Bu gerçek, ekonomiyi ideolojidekilerden, felsefe ve sosyolojiden ayırmaktadır. İktisat, filozoflar gibi sistematik ve birbirine bağlı kavramlar geliştirmek yerine, kavramlarını ekonometrik modeller kullanarak geliştirmeye çalışır. Ekonomi daha çok matematikçilerle çalışmaya çalışır. Örneğin, matematiğe dayalı oyun teorisi, ekonominin çokça başvurduğu önemli bir modeldir.

Her ne kadar ekonomi kuralları ideolojilere işlenmezse de modern ve küresel dünyada ekonomik kaynaklar güç dengelerini sağlamada en etkin öğe olarak ön plana çıkmaktadır (Taşdöken, Kahyaoglu, 2022). Nitekim iktisatçılar dünya çapında çeşitli kurum ve kuruluşların yönetiminde politika belirleyicisi olarak aktif bir şekilde görev yapmakta ve gelişmeleri yönlendirmektedir. IMF, Dünya Bankası, AB Merkez Bankası ve BM gibi kuruluşlar dünya ekonomisini ekonomi danışmanları aracılığıyla yönetmektedir. IMF ve uygulamaları dünya çapında tartışmalı bir konu olmakla beraber toplumsal hareketler ve gelişmeler üzerinde etkili olmuştur. Duruma bu noktadan bakacak olursak ekonomik kaynak olmadan sürdürülebilir bir politik, dini ve ideolojik güçte söz etmek çok zordur. Bu yolda bilimin bir zincir olduğu ve her dalın bir şekilde diğerine bağlı olduğu söylenebilir.

Sanayi Devrimi Sonrasında Makroekonomik Değişim ve Dönüşüm Süreci

Makroekonomik teorilerin dayanak ve öngörülerine bakıldığında ekonomik ve sosyokültürel açıdan olumlu bir gelişme süreci içinde olan toplumlar da ortaya çıktıkları gözlenmektedir. Nitekim günümüze ulaşan kazı ve yazılı

kaynaklarda Mezopotamya ve Antik Yunanda ekonomik gelişmelere paralel olarak teorilerin temelini oluşturan entelektüel gelişmeler yaşanmıştır. Öte yandan “*Makroekonomik teoriler mi sanayi devrimini tetikledi yoksa sanayi devrimi mi makroekonomik teorilerin gelişmesine öncülük etti?*” şeklinde bir soru sorulduğunda öncelikle o çağın ekonomik ve entelektüel koşullarına bakmak gerekmektedir.

İngiltere’de 18. Yüzyılda başlayıp küresel bazda üretim sürecinde yeni bir dönemecin başlangıcı olan sanayi devrimi 21. yüzyılda bilişim devrimine giden yolun dönüm noktası olarak kabul edilmektedir. Sanayi devrimi sanayi devrimi aynı zamanda sosyal, ekonomik, kültürel, siyasal değişim ve dönüşüm sürecinin de mihenk taşı olarak değerlendirilmektedir. Sanayi devrimi aynı zamanda doğadan kopuk kentleşme ve tüketim kültürü, kentleşme ve yabancılaşma açısından bir dönüm noktası olarak değerlendirilmektedir. Diğer taraftan sanayi devrimi liberalizm ve sosyalizm makroekonomik teorilerinin gelişimine yeni bir boyut kazandırmıştır. Birleşik Krallık, okyanuslardaki önemli yolları kontrol eden küçük ve güvenli bir ada ülkesiydi. Kömür bolluğu, nehirleri ve gelişmiş kanal ağı ile ülkede sanayi devriminin başlaması için her açıdan avantajlı bir konumdaydı. Bu durumda sanayi devrimi ve ekonomik devrimlerin yeterli altyapı ve birikimin sonucu olarak ortaya çıktığını göstermektedir. Batı medeniyetindeki devrim niteliğindeki gelişmeler ve olumlu dönüşümler, bu tür olumlu birikimlerin sonucudur.

Öte yandan Fransız Devrimi, Avrupa’nın siyasi manzarasını aniden ve dramatik bir şekilde değiştirdi. Bu durum Avrupa’da ekonomik, siyasi, sosyo-kültürel bir dönüşüm ve değişim sürecinin tetikleyicisi olmuştur. Avrupa’da başlayan bu devrim İngiltere adasında özellikle tekstil sektöründe sanayi devriminin başlamasına neden oldu. Emek yoğun tekstil sektöründeki sanayileşme diğer sektörlerle de sıçradı. Bu sanayi devrimi adım adım genişleyerek Kuzey Amerika’ya yani ABD’yi de etkilemiştir. Batıdaki bu sanayi devrimi doğuda hissedilmedi. Bunun başlıca sebebi, doğunun batıyı düşman olarak görmesi yanında, doğuda özgürlüklere getirilen kısıtlamalardır. Batı’daki kademeli sanayileşme böylece bu kıtada 1780’lerde Avrupa’da başlayan ekonomik dönüşüme yol açtı. Bu gelişmelerin ardından sanayinin gelişmesi ve ortaya çıkması sonucunda İngiliz tekstil ticaretinde büyük ölçekli imalat ve sanayileşme Avrupa Kıtasına ve nihayetinde Kuzey Amerika’ya yayılmıştır. Sanayi Devrimi’nin Avrupalılar ve dünyanın geri kalanıyla ilişkileri için devrim niteliğinde sonuçları olan sosyal ve kültürel değişimleri tetiklediğini de dikkate almak yerinde olacaktır (Toptaş Arslan, 2018).

Demir ve kömür endüstrisi, devrimimin başarısında çok önemli bir rol oynadı. Özellikle kömürün yaygınlaşması ve makinelerin çalıştırılması, de-

mirin eritilmesi ve ısınma alanında kullanılması sanayi devriminin büyük ölçüde başlamasına neden olmuştur. Çünkü kömür odundan daha ucuzdur ve yüksek enerji içerir. Sonuç olarak, üretim alanında devrim niteliğindeki gelişmeler makroekonomik model ve teorilerin gelişmesinde de önemli rol oynadı. Bu durum makroekonomik teorilerin ekonomik gelişmelerin yaşanmasında rol oynayabileceği ekonomik gelişmelerinde makroekonomik teorileri yeniden şekillenmesi ve yeni kuramların gelişmesinde önemli rol oynayabileceğini göstermektedir.

Sanayi devrimi fikir ve çalışma hayatı açısından da bir devrimdir. Fabrika işçileri ve kitlesel emek hareketleri daha aktif ve bilinçli hale geldi. Bu durum batı toplumundaki sosyal ve ekonomik hareketlere olumlu yansımıştır. Sanayi devrimi döneminde ulaşım gelişti, ancak başta kömür olmak üzere ağır malzemelerin taşınması sorun olmaya devam etti. Sanayi devrimi sonucunda Kıta Avrupası farklı bir yol izledi. 18. yüzyılda Fransa, Belçika ve Almanya, hammadde, pazarlara erişim ve uzun süredir devam eden zanaat ve beceri geleneklerine sahip bölgelerde üretim alanlarına sahipti. Öte yandan İngiltere’de görülen büyüklükteki devrimler nedense 1830’lara kadar Batı Avrupa ülkelerinde yaşanmadı. İngiltere’deki liderlik pozisyonu, ülkenin altyapısı ve özel durumundan kaynaklanıyordu (Bilgili, 1998).

Sanayi devrimine yol açan olaylar ve sonrasında gelişen durum uluslararası bir bakış açısıyla değerlendirildiğinde, 19. yüzyıl Avrupa’sı dünyanın en gelişmiş sanayi bölgesiydi. Avrupalılar, özellikle İngilizler, her alanda uluslararası avantajlara sahipti. İngiltere bu durumu fiziki ve mali sömürgeleştirme şeklinde başardı. Örneğin İngiltere, Asya ve Afrika ülkelerini sömürgeleştirerek hammadde ve ucuz insan gücü elde etti.

Bu arada hızla artan nüfus beraberinde yeni bir yoksulluğu ve kentsel yoksulluğu da getirmiştir. Görüldüğü gibi tarih boyunca yaşanan her gelişme olumlu ve olumsuz bazı sonuçları da beraberinde getirmiştir. Örneğin, Colombo Amerika kıtasını keşfederken yeni bir dünya bulduğu için bu, Avrupa için yeni zenginlikler anlamına geliyordu. Ancak zamanla bu yenedünya yeterli olmadı. İşte sanayi devrimi, yenedünyalar keşfetmeden mevcut koşullarda maksimum üretim ve kâr vaat etmeye başladı.

Bu dönemin önemli bir unsuru hızla artan kentleşme ve nüfus artış hızıdır. Gerçekten de şehirlerin büyümesi dünyadaki en önemli olaylardan biriydi. Gerçekten de on dokuzuncu yüzyıl sosyal tarihinin önemli kültürel yansımalarından biri nüfus temellidir. Gördüğümüz gibi, 19. yüzyılda Avrupa’nın genel nüfusu iki katına çıktı. Son olarak, şehirlerde yaşayan nüfusun yüzdesi üç kat arttı, yani şehir nüfusu altı kat arttı.

Sanayi devrimi sonucunda Avrupa'da ve bu devrimin etkili olduğu Rusya gibi ülke ve bölgelerde gözle görülür bir nüfus artışı gözlenmiştir. Rusya'nın nüfusu 39 milyondan 27 milyona çıkarken, sadece şehirlerde değil kırsalda da nüfus artışı yaşandı. Artan nüfusu beslemek ve istihdam yaratmak için şehir planlama ve seri üretim süreçleri hızlandırılmıştır. Böylece sanayi toplumu ve örgütlü işçi sınıfı kavramları ön plana çıkmaya başlamıştır.

Sanayi devriminin yarattığı koşullar, Avrupa'da başlayan devrimci sosyoekonomik sonuçlara yol açtı. Köklü bir şekilde değişen ve dönüşen ekonomik hayat, kıta Avrupası demografisini de aynı yönde bir değişim ve dönüşüme yönlendirmiştir. Bu arada, 18. yüzyılda Avrupa kıtasının, burada Balkanlar'ın, Doğu Avrupa'nın dışında Batı Avrupa'nın nüfusu 205 milyon civarındaydı. Bu rakam 1850'lerde 274 milyona yükseldi. 1900'de bu artış 414 milyondur. Artış sonraki yıllarda da devam ederek Birinci Dünya Savaşı yıllarında 480 milyona ulaşmıştır. Bu dönemde sadece Avrupa'nın değil, dünya genelinin nüfusu 900 milyondan 1,6 milyara yükseldi (Rostow, 2012).

Sanayi devrimi bir yandan hava kirliliğine, su kaynaklarının bozulmasına ve doğanın tahribatına neden olurken, diğer yandan da insanların yaşam standartlarını yükseltmiştir. Örneğin sağlık, ulaşım, iletişim, sigorta gibi sosyal hizmetler daha uygun maliyetlerle herkesin kullanımına açıldı. Bu, bebek ölümlerini azalttı ve nüfus artışlarına yol açtı. Sonuç olarak, artan yaşam beklentisi ve yeni doğan bebekleri olan insanlar, özellikle kentsel alanlarda nüfus patlamasına neden oldu. Öte yandan, bu nüfusun getirdiği sosyoekonomik koşullar yeni arayışlara ve düzenlemelere yol açmıştır.

Sanayi devriminin gelişmesinde ve yayılmasında en önemli etken buhar makinesinin icadı ile demiryolu ve tren işletmeciliğinin yaygınlaşmasıdır. Bu sayede ticaret ve sanayi ülkelerin her yerine ulaşabiliyordu. Elbette Sanayi Devrimi sadece ekonomik ve sosyal koşulları daha elverişli hale getirmedi. Bu devrim aynı zamanda birçok olumsuz dışsallığı da beraberinde getirdi. Bunun en bariz örneği çevresel faktörlerin bozulmasıdır. Kirli genel giderlerle zehirlenen nehirler ve diğer su kaynakları, sanayi devriminin bu olumsuz dışsallıklarının en çarpıcı örnekleridir. Sanayi devrimi ekonomik gelişmeler ve sosyal yapılar birbiriyle güçlü bir şekilde bağlantılıdır. Buna rağmen sürekli bir gelişim ve değişim ya da uyum süreci içindedirler. Bu süreçte her zaman toplum için olumsuz sonuçlar doğuran aşamalar vardır. Adil ve istikrarlı bir toplum için daha iyi bir gelecek ve istikrarlı bir sistem inşa etmek için çaba gösterilmelidir. Ama aynı zamanda insani değerlere dikkat çekmeli ve bu değerlerin düşürülmesine karşı mücadele etmelidir (Uysal, Ateş, İpçioğlu, 2008).

Sonuç

Makroekonomik gelişmelere bakıldığında teorik kuramların uygulamada farklılık göstermesi ana çerçeveye temel olarak uyulması halinde kabul edilebilir. Ekonomik ve diğer sosyal şartların gereği her sistem ve teori uygulamada ana düşünceden bazı sapmalar ve uyumsuzluklar yaşanabilir. Ancak teorik yaklaşımların uygulanmamasının orta ve uzun vadede başarısız olması o teorik kuramında en azında mevcut şartlar çerçevesinde başarısız olduğu anlamına gelmektedir.

Bu çerçeveden bakıldığında gerek liberalizm gerekse sosyalizm kuramlarının uygulamada başarılı oldukları konusunda şüpheler ağırlık kazanmaktadır. Nitekim liberalizme göre özgür birey ve serbest piyasa sayesinde makroekonomik olarak mal ve hizmetin döngüsel akımı sorunsuz işleyerek tüm katılımcıların maksimum fayda ve minimum maliyet hedefine hizmet edecektir. Buna göre günün sonunda herkes hedeflediği kazancı elde edebilecektir. Oysa uygulamada asimetrik bilgi akışı, sermaye ve kaynak yetersizliği, eksik ve aksak rekabet, kurumsal ve yapısal sorunlar, kartel ve tröst benzeri oluşumlar, kamu sektörünün oluşturduğu negatif dışsallık gibi nedenler maksimum kâr hedefleyen birey ve şirketleri şeffaf olmayan ve piyasa kurallarına aykırı olan bir takım politikalar izlemesine yol açar.

Bundan dolayı liberalizm ve serbest piyasa kuramları uygulamada yerini Keynesyen politikaların hâkim olduğu müdahaleci ve karma ekonomik modellerin baskın gelmesine yol açmaktadır. Günümüzde ABD ve AB gibi serbest piyasa ekonomisi öncü ülkeler dâhil tüm dünyada sosyal devlet ve gerektiğinde piyasayı makroekonomik regülasyonlarla düzenleyen makroekonomik politikalar hüküm sürmektedir. Aynı durum sosyalizm için de geçerlidir. 21. Yüzyılda sosyalist kuramlara göre makroekonomik politikalarını şekillendirmeye çalışan Küba ve Çin Halk Cumhuriyeti gibi ülkeler teorik olarak sosyalist kuramları uygulamaya çalışmalarına ve yasalarını buna göre şekillendirmelerine rağmen uygulamada bunu görmek mümkün değil. Bu ülkeler küresel sermaye ve piyasa hareketlerini kendi lehlerine işletebilmek için sosyalist kuramların teoride dile getirdiği eşit gelir dağılımı ve adalet ilkelerini izlemek yerine işçi sınıfını düşük ücretle çalıştırarak maliyet düşürücü bir politika izlemektedir..

Kaynakça

1. Bilginsoy, C. (1994). Quesnay's Tableau Economique: Analytics and Policy Implications.
2. Oxford Economic Papers, 46(3), 519–533. <http://www.jstor.org/stable/2663580>
3. Bilgili, E. (1998). Dış Ticaret, Ekonomik Kalkınma ve Sanayi Devrimi. Erciyes Üniversitesi
4. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, (13),35-50. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/erciyesuibd/issue/38180/445950>
5. Caspari, V. (2019). Antike griechische Wirtschaft und Anfänge ökonomischen Denkens. In:
6. Ökonomik und Wirtschaft. Springer Gabler, Berlin, Heidelberg. https://doi.org/10.1007/978-3-662-54108-1_2
7. Darwin, C. (1859), The Origin Of Species, John Murray, London
8. Demirgil, H. (2015). Politik İstikrarsızlık, Belirsizlik Ve Makroekonomi: Türkiye Örneği
9. (1970-2006) . Marmara Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, 31 (2) , 123-144 <https://dergipark.org.tr/tr/pub/muiibd/issue/498/4449>
10. Ekmel Zā,dil, K. V. (2012). Liberalizm ve Sosyalizm. Çeviri, Journal of Social Policy
11. Conferences, 0 (4) <https://dergipark.org.tr/tr/pub/iusskd/issue/927/10489>
12. İncekara A., Doğan S. (2005), Güvenlik- İktisadi Kalkınma: Türkiye Odaklı Bir Değerlendirme
13. Genel Kurmay Stratejik Araştırmalar Dergisi, cilt.1
14. Malthus, T. (1798), An Essay on the Principle of Population, London, Printed for J. Johnson,
15. Marx, K. (1867), Das Kapital, Kritik der politischen Ökonomi, Verlag der Otto Meissner,
16. Taşdöken, Ö. & Kahyaoglu, H. (2022). Davranışsal Makroekonomi Çerçevesinde Hane Halkı
17. Borçluluk Düzeyinin Analizi. Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu Dergisi, 25 (1) , 156-174. DOI: 10.29249/selcuksbmyd.1061507
18. Toptaş Arslan, G. (2018). Çalışmanın Evrimi: Sanayi Toplumundan Sanayi Ötesi Topluma
19. Geçiş. Fırat Üniversitesi Uluslararası İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, 2 (1) , 145-162 <https://dergipark.org.tr/tr/pub/fuuiibfdergi/issue/39056/458157>
20. Tuzun, O. & Kahyaoglu, H. (2021). Getiri Eğrisi Makroekonomi Bağlantısı: Türkiye Örneği.

21. Optimum Ekonomi ve Yönetim Bilimleri Dergisi, 8 (2), 197-222. DOI: 10.17541/uygun değer.799532
22. Priddat, B.P., (2017), ‚Schöpferische Zerstörung‘ als agens movens der Ökonomie?, Wittener
23. Diskussionspapiere zu alten und neuen Fragen der Wirtschaftswissenschaft, Heft Nr. 2017-44, Witten
24. Putnam, D. R. (2000), Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community,
25. Simon & Schuster, Rockefeller Center, New York 2000.
26. Rostow, W. (2012). Sanayi Devrimi Nasıl Başladı. İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi
27. Mecmuası, 30 (1-4), <https://dergipark.org.tr/tr/pub/iuifm/issue/844/9368>
28. Sambur, B. , Canan, S. & Akın, B. (2009). Liberalizm Üzerine Soruşturma. Eskiyei , (15) ,
29. 76-83. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/eskiyei/issue/37278/431209>
30. Levent, A. (2018). Sabri Ülgener, Keynesyen İktisat Ve Liberalizm Muhafazakâr Düşünce
31. Dergisi,15(54)143-161, <https://dergipark.org.tr/tr/pub/muhafazakar/issue/47588/599225>
32. Sezgül, İ. (2010). Küreselleşme, Neo-Liberalizm Ve Etik. TÜBAV Bilim Dergisi, 2 (4)
33. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/tubav/issue/21517/614986>
34. Uysal, G. Ateş, D. & İpçioğlu, İ. (2008). SANAYİ DEVRİMİ: Küreselleşme Sürecinin
35. Arkasındaki İtici Güç. Yönetim ve Ekonomi Dergisi, 15 (2) , 31-48. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/yonveek/issue/13689/165673>
36. Yumuşak, İ. , Bilen, M., Bayraktar, Y. & Türk, A. (2010). Eğitim Düzeyi-Ücret İlişkisi ve
37. Türkiye’de Adalet Ve Eğitim Sektörü Üzerine Bir Değerlendirme. Journal of Social Policy Conferences,0(57),327-356, <https://dergipark.org.tr/tr/pub/iusskd/issue/885/9836>

Türkiye Bankacılık Sektöründe Dijital Dönüşüm Süreci Sonucunda Ortaya Çıkan İş Stresi

Kemalettin Kaya¹

Özet

Dijital dönüşümle birlikte hem bireylerin tercihi değişmekte, örgütlerin iş yapış ve yönetim şekilleri tamamen yeniden yapılandırılmaktadır. Türkiye açısından dijital dönüşümden en çok etkilenen sektör bankacılık sektörüdür. Bankacılık sektörü hem talep yönünden hem de üretim kapasitelerinin artırılması, kalkınma yönünden çok önemlidir. Ülkemiz açısından baktığımızda sektör, ileri teknoloji ve nitelikli çalışanlara sahiptir. Bankacılık sektörü küresel pandemi sürecinde on yılda yapılması gereken yatırımlarını iki yıl gibi kısa süre içerisinde sığdırmak zorunda kalmışlardır. Bu hızlı değişim sonucu, aşırı yüklenme, sürekli çevrimiçi olma durumu, iş yapış şekillerinin değişmesi, karmaşıklık, iş-yaşam dengesi belirsizlikleri gibi bir çok etken çalışanlar üzerinde iş stresine neden olmuştur. Bunun temelinde çalışanların zaman ve mekan esnekliklerinin artması, sürekli mobil ve çevrim içi olma durumu, iş temposunun artması, çok sayıda ve karmaşık görev sorumlulukları gibi etmenler çalışanların iş stresine karşı koyma becerilerinin geliştirilmesi gerekliliğini göstermiştir. Dijitalleşmenin artması ile hem çalışan sayısının hem de şube sayısının azaldığı görülmektedir. İş güvencesi, örgütsel değişim, geleceğin belirsizliği gibi etmenlerin iş stresinin ana kaynaklarıdır. Bu da düşük performans, işe devamsızlık, hoşnutsuzluk, azalan motivasyon, iş verimliliği ve özellikle yüksek maliyetli olacak nitelikli iş gücü kaybına neden olmaktadır. Bankaların dijital dönüşüm sürecinde oluşan iş stresine her zamankinden daha fazla önem vermesi gerekmektedir. Konu bir alan çalışması ile daha detaylı incelenecektir.

GİRİŞ

Çağımız teknoloji çağı ve dünyamız çok hızlı olarak dijitalleşmektedir. Dijitalleşme hemen hemen her sektörü etkilemekte ve onları değişime zorlamaktadır. Dijital dönüşüm herkesin, gerçek-tüzel kişilerin iş yapış, yönetim şekillerini kökten değiştirmektedir. Tüm sektörleri etkilemesine rağmen, dijitalleşmeye en çok maruz kalan bankacılık sektörü en çok etkilenen sektör

¹ Bağımsız Araştırmacı, kemalettinkayabey@gmail.com

olarak başı çekmektedir. 1990'lı yıllardan itibaren internet ve mobil telefonların hayatımıza girmesi ile penetrasyon artmış, kişilerin kendileri hakkında bilgi ve durum paylaşımları, ilgililere ilişki yönetimi, online alış-veriş yapma isteği, yeni hizmetlere esnek tüketicinin tercihlerinde büyük bir dönüşüm yaratmaya devam eden dijital dönüşüm incelenmesi gerekli olan bir kavram haline gelmiştir. Bankaların içinde buldukları rekabet, değişen müşteri profilleri (z kuşağı), müşterilerin beklentileri, maliyetlerin azaltılması gibi etkenler dijital dönüşüm gerçeğini zorunlu kılmıştır.

Dijital dönüşümün tüm bu avantajlarına rağmen hızla uyum sağlama sürecinde karşımıza çeşitli tehditleri de beraberinde getirmektedir. Bunların en başında ise dönüşüm hızının sonucunda ortaya çıkan dijital stres dediğimiz iş stresidir. Bu çalışmada amaç, Dijital dönüşüm ile birlikte bankacılıkta kullanılan teknolojilerin sektöre olumlu-olumsuz etkilerinin özellikle iş stresinin ortaya konulmasıdır. İş stresinin çalışanların performansını ve iş verimini olumsuz etkilediği görülmektedir. Dijitalleşme personel sayısının azalması neticesinde çalışanların gelecek planlamalarında belirsizlikler yaratmaktadır. Dijitalleşme ile bankacılığın nereden nereye geldiği incelenmiş çalışanların buna nasıl tavrı aldıkları ve gelecekte bankacılığı ve de çalışanları ne beklediği hususunda çalışmalar yapılmıştır. Bu amaçla çeşitli kaynaklar taranmış ve önceki yapılan çalışmalar incelenmiş, Türkiye Bankalar Birliği, Bankacılık Kart Merkezi, Cumhurbaşkanlığı Dijital Ofisi, Mali Suçları Araştırma Kurumu gibi kuruluşların internet siteleri ziyaret edilerek veri ve bulgulara ulaşılmıştır. Bir özel banka çalışanlarına anket uygulanarak sonuçlar analiz edilmiş ve öneriler paylaşılmıştır. Çalışma dört bölümden oluşmaktadır. İlk bölümde bankacılık kısa tanımı ve tarihi gelişimi ve mevcut durumu tanıtılmış, ikinci bölümde ise dijital dönüşüm süreci ve Türkiye Bankacılık sektörüne etkisi, üçüncü bölümde ise iş stresi kavramları, nedenleri ve yönetimi, dijital dönüşümün yarattığı stresi banka çalışanlarına etkisi, son bölümde ise anket çalışması ve analiz yöntemi, bulgular üzerine durulmuştur.

TÜRKİYE BANKACILIK SEKTÖRÜ TARİHSEL GELİŞİMİ VE MEVCUT DURUMU

Bankalar, fon ve mevduat kabul eden, topladıkları fonları ve kaynakları ihtiyacı olan gerçek ve tüzel kişilere aktaran, aynı zamanda merkez bankalarına da kısa ve uzun vadeli fon/kaynak veren kurumlardır.

Günümüzde bankalar sadece fon ve kaynak toplamak dışında gelişmiş fonksiyonları da yapmaya başlamışlardır.(Masak, 2020, 5)

- Finansal işlemlere aracılık etmek,

- Menkul Kıymet alımı ve satımı,
- İthalat ve İhracata aracılık etmek,
- Kredi kartı, Pos, Banka kartı gibi ödeme ve tahsilat kolaylıkları,
- Kiralık kasa ve kıymetli evrak muhafaza etme,
- Para politikalarının uygulanması.

Paranın icat edilmesi ile birlikte denizciliğin, ticaretin, gelişmesi bankacılığın gelişmesini hızlandırmıştır. 1900'lü yıllardan itibaren modern bankacılık uygulanmaya başlanmıştır. Günümüzdeki geleneksel bankacılığa benzer ilk banka 1609 yılında Hollanda'da Amsterdam Bankası adıyla kurulmuştur. 1637 yılında ise Venedik'te Venedik Bankası kurulmuştur. (Yetiz, 2009, 9)

Türkiye Cumhuriyeti kurulduğu yıl itibari ile Türkiye'de 35 adet banka mevcut idi, bunların 22 tanesi ulusal, 13 tanesi yabancı uyruklu olmak üzere toplam 35 banka bulunmaktaydı.

1980-2004 yılları arasında ise liberalleşme yönünde hızlı adımların atılması ile birlikte esnek döviz kuru ve pozitif reel faiz politikası sonucu mali piyasaların serbestleşmesi sonucu yabancı bankalar şube açmaya başlamışlardır. 1986 yılında Borsa İstanbul (önceki adıyla İstanbul Menkul Kıymetler Borsası –İMKB) kuruldu. 1999 yılında ise ekonomik faaliyetlerin daralması ile birlikte bankaların faaliyete geçmesi, izlenmesi, denetlenmesi amacıyla Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu (BDDK) kurulmuştur. Yine aynı yıl içinde mali durumları kötüye giden bankaların hasarların tespit etmek ve ekonomiye kazandırmak finansal sistemin sağlığını korumak amacıyla Tasarruf Mevduat Sigorta Fonu (TMSF) kurulmuştur. 1999-2006 yılları arasında 20 'ye yakın banka bu fona devredilerek bir çoğunun lisansları iptal edilmiştir

Türkiye'de 54 adet banka, 11.194 şube, 203.224 kişi çalışan bulunmaktadır. (TBB)

DİJİTAL DÖNÜŞÜM SÜRECİ

Günümüzde yapay zeka, IOT, big data, öğrenen makine, derin öğrenme, dijital dönüşüm, inovasyon ve teknoloji tabanlı kalkınma gelişim modelinin benimsenmesine neden olmuştur. Artık tüm dünyada bugün ve gelecekte yeni küresel ekonomik, sosyal ve hatta uluslararası ilişkiler düzeni, dijital dönüşüm, Endüstri 4.0, Toplum 5.0 ve akıllı toplum felsefesi ve inovasyon üzerine uygulanmaktadır. (Büyükuslu, 2018, 11)

Tüm dünyada 2021 itibariyle yaklaşık 7,83 milyar nüfusun %66,6'sı mobil telefon kullanıcısı, %59,5'i internet kullanıcısı ve %53,6'sı sosyal medya kullanıcısıdır. Türkiye'de 2021 itibariyle yaklaşık 84,6 milyon nüfusun %90,8'i mobil telefon kullanıcısı, %77,7'si internet kullanıcısı ve %70,8'i sosyal medya kullanıcısıdır (We Are Social, 2021). Türkiye'de dijitalleşme oranı dünya ortalamasının üzerinde artış hızına sahiptir. Tüm dünyada süregelen dijitalleşme eğilimi Toplum 5.0 kavramı ile dijitalleşen dünyada teknolojinin toplumun yararı ve refahı için kullanılabilmesi düşüncesini ortaya çıkarmıştır (Fukuyama, 2018). Toplum 5.0 vizyonu, bilgi ve iletişim teknolojilerinin hem mevcut sorunların çözümünde hem de gelişmenin sürdürülebilir kılınmasında odağında insan olan bir toplum yapısı oluşturmaktır (Fukuyama, 2018; Granrath, 2017).

Dijital dönüşüm dijital teknolojileri kullanarak yeni fırsatlar ve değerler yaratma; sosyal yapıları dijital teknolojilerle güçlendirme ve daha verimli hale getirme süreci şeklinde tanımlanmıştır. (Bozkurt vd , 2021)

dönüşümün temel bileşenleri insan, süreç ve teknoloji adaptasyonudur.

dijital dönüşüm sürecinin temel bileşenlerinden insan, süreç ve teknoloji adaptasyonunda insan temel öznedir, teknoloji, nesne ve süreç ise yüklemidir. (Bozkurt vd, 2021)

Dijital Dönüşüm İle İlgili Bazı Önemli Kavramlar

Nesnelerin İnterneti (IOT): Kısaltması IoT olan (Internet of Things), günlük hayatımızda kullandığımız nesnelerin diğer nesnelere ile alış verişi yapabilmesini , birbiriyle iletişim kurmasını sağlayan teknolojidir. Dört adet bileşeni vardır, Nesne, veri, insan, süreç bileşenlerinden oluşmaktadır. Günümüzde inşaattan küçük ev aletlerine çok sayıda kullanım alanları mevcuttur.. (Ercan ve Kutay, 2016, 599)

Öğrenen Robotlar (Yapay Zeka): Bir bilgisayarın veya bilgisayar kontrollü robotun genellikle akıllı varlıklarla ilgili görevleri yerine getirme yeteneğidir. Yapay zeka, insanın yapabileceği bir çok görevi daha fazla data ile daha hızlı şekilde yapılmasını sağlamaktadır. Sesli asistanlar, dil çevirileri, öneri sistemleri, navigasyon, sosyal güvence, sağlık hizmetleri, e-ticaret alanlarında günlük hayatımızda kullanılmaktadır. (Erten vd, 2022)

Büyük Veri ve Veri Analitiği (Big Data): Gözlemlerden, araştırmalardan, arama motorlarından, giriş yapılan sosyal medyalarından, bloglardan, forumlar gibi bir çok kaynaktan sağlanan verileri anlamlı ve işlenebilir hale getirme işlemlerine big data denmektedir. Günümüzde internete bağlı cihazlardan toplanan veri boyutunun zetabaytlara (1 zetabayt = 1 milyar tera-

bayt) ulaştığı öne sürülmektedir. Böylesine büyük miktarda verinin güvenli sistemler üzerinde tutulup analiz edilerek anlamlı bilgilere dönüştürülmesi sayesinde, şirketler müşteri davranışlarını inceleyerek onlara yönelik kararlar almakta ve stratejiler geliştirmektedirler. Büyük veri analizi başta bankacılık sektörü olmak üzere perakende sektörü gibi müşteri davranışının fazla önem taşıdığı, takip edilmelerinin gerektiği sektörlerin çok işine yaramaktadır. Dört adet bileşeni vardır, çeşitlilik, hız, hacim, doğrulama. (Yakar, 2022)

Bulut Bilişim: Uygulamalar, sunucular, veri depolama ve geliştirme araçları, ağ yetenekleri gibi birçok kaynağa internet üzerinden ihtiyaç halinde ulaşılmasıdır. Sana sunuculara depolanan verilere istediğiniz yer ve zamanda tüm cihazlardan kolaylıkla erişimini sağlar. Yani bulut sistemini kullanacak bir kişinin, prensip olarak sadece bu hizmeti sağlayan yerel ağa veya internete bağlanmasını sağlayacak güçte bir donanıma (akıllı cep telefonu, tablet bilgisayar, dizüstü veya masaüstü bilgisayar vb.) ihtiyacı vardır. Geri kalan her şey yani arka plandaki hesaplamalar, verilerin depolanması, uygulamaların geliştirilmesi veya çalıştırılması, güvenlik hizmetleri vb., binlerce hatta on binlerce kilometre uzaklıktaki bir sunucu “bulutu” içinde gerçekleşir. Bu açıdan bakıldığında bulut bilişim bir ürün değil, bir hizmettir. (Ege, 2012, 12)

Artırılmış Geçeklik: Artırılmış gerçeklik, gerçek dünyadaki fiziksel ortamı, bilgisayar aracılığıyla oluşturulan duyuşal girdilerle canlı, dinamik, ve gerçek zamanlı olarak hissedip yaşamamızı sağlayan ve ilerde hayatımızın büyük bir bölümünü kaplayacağı öngörülen heyecan dolu bir kavramdır. üzerine sanal materyallerin düşürülmesini sağlayan, 2000’li yıllar da son kullanıcıya kadar ulaşan bir teknolojidir. Aslı “augmented reality” dir ve “AR” olarak kısaltılır. Teknolojik gelişmeler ile birlikte eğitim, askeriye, tasarım, spor, sağlık, gibi bir çok alanda artırılmış gerçeklik kullanılmaya başlanmıştır. (Tülü ve Yılmaz, 2012, 183)

Siber Güvenlik: 21. yüzyılda kendine has anarşik yapısı ve kendine has özellikleri olan yeni bir eylem alanı siber ortaya çıkmıştır. Bilgi ve iletişim ağlarını içeren ve şekillendiren bir platform olarak siber uzay, veri depolayan bilgisayarların yanı sıra bu verilerin akışını da kullanır ve sistemi birleştirir. Altyapıları sanal ve fiziksel bir dünyaya dönüştürüyor. Tehdit, saldırı, terör ve güvenlik gibi belirli fiziksel frekanslara ve yasaların eksikliğine siber suçlar da eklendiğinde, siber alanın metaforik bir görüş soyutlaması olmaktan uzak olduğu artık kabul edilmektedir. (Daban, 2016, 78)

Türkiye’de Dijital Dönüşüm

Türkiye’de ilk dijital dönüşüm 1982 yılında Bülent ULUSU Hükümetince, PTT(Posta, Telgraf, Telefon) kurumunda sayısallaşmaya geçiş için “1983-

1993 Haberleşme Ana Planı'nı hazırlamaya başlamış ve rapor 1983 yılında ilgili birimlere sunulmuştur. Sayısallaştırma teknolojisinin vazgeçilmez olacağı, iletişimin topyekun kalkınmayı direkt veya indirekt olarak etkileyeceği, ulusumuzun güvenliği ve savunma sanayi için çok önemli olduğu ortaya konmuştur. Bu dönüşüm sayesinde refahın ülkenin her tarafına yayılacağı kentlere akacak olan nüfusun önüne geçileceği vurgulanmıştır. 1983 yılında TUBİTAK bünyesinde yarı iletken teknoloji üretim laboratuvarı kurulmuştur. (Göker, 2004, 116)

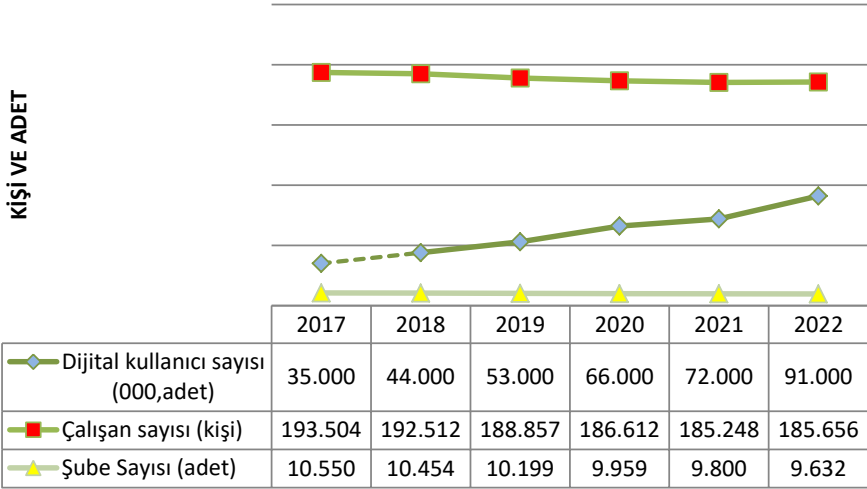
2010'lu yıllardan sonra internete bağlı cihaz sayısında ve veri üretiminde gerçek bir patlama yaşanmıştır. Bu teknoloji ve bilgi patlaması, üretim ve değişim hızını olumlu olarak etkilemiştir. İnsanlık artık eğitim, çalışma hayatı, sağlık, örgütlenme, yönetim ve dini inanç, inanış biçimlerinde kendini sorgulamaya başlamıştır.

Türk Bankacılık Sektörü Ve Dijital Dönüşüm

Bankacılık sektörü dünyadaki dijital dönüşüm sürecinden en çok etkilenen sektördür. Birey ve örgütlerin dijital teknolojilere çok hızlı adapte olmaları ve kullanmaları, dijital okur yazarlığın artması ve bilinçlenmesi, bankalarında bu örgüt ve bireylerin taleplerine, çeşitli alternatif hizmetler sunma arzuları, kendilerini dijital olarak geliştirmelerini zorunlu hale getirmiştir. Dijitalleşme sonucunda hem bankaların maliyeleri azalmakta, verimliliği artmakta ve kusursuz hizmet imkanları ortaya çıkmaktadır. Tüm Dünya'da yaşanan 2008 yılı Bankacılık krizi, bankalara rakip olarak geleneksel bankacılıktan farklı ürünü ön planda tutmayıp müşteri ön planda tutan fintek kuruluşlarının hızını artmıştır. Bu fintek kuruluşları geleneksel bankaların en büyük rakibi haline gelmiş durumdadır. Dijital dönüşüm bankalara çok çeşitli avantajlar sunmasına rağmen, olumsuz ve tehdit edici taraflarını da göz önüne alınması gerekmektedir. Bu çalışma ile dijital dönüşüm sonucunda bankaların geçirecekleri değişim ile birlikte ortaya çıkacak olası olumlu veya olumsuz durumları ortaya koyarak öneriler geliştirmektir. Geleneksel bankaların mevcut durum ve potansiyelleri ile teknolojik şirketlerin arasında işbirliği ile ortaya çıkacak yeni hizmet ve ürünlerin daha da geliştirilmesi mümkün olacaktır. (Akın, 2020,1)

Tablo: 1. Dijital Bankacılık Gelişim Evreleri (Khanboubi, vd, 2019,15)

Dijital Bankacılık 1.0 1998-2002	Dijital Bankacılık 2.0 2003-2008	Dijital Bankacılık 3.0 2009-2014	Dijital Bankacılık 4.0 2015- Günümüz
-Müşteri ilişkileri yönetimi -Veri tabanı yönetimi -e-mail iletişim merkezi	-Çevrimiçi Kredi Simulatörleri -Müşterilerinizi Tanıyan Süreci(Know Your Customer-KYC) -Çevrimiçi Fatura Ödemesi	-360 derece müşteri görünürlüğü -Büyük Veri ve Bilgi Teknolojileri Analitiği -Akıllı Telefon Uygulamaları	-Dijital Bankacılık -Çok kanallı veri -Müşteri merkezi

Grafik 1. Dijital işlem Sayısı, Şube ve Çalışan Sayısı**Dijital işlem Sayısı, Şube ve Çalışan Sayısı****İŞ STRESİ TANIMI VE KAVRAMLARI**

Stres kavramı, Latince “estrica”, eski Fransızca “estrece” kelimelerinden gelmektedir. Kavram, 17. Yüzyılda felaket, bela, musibet ve dert anlamlarında kullanılırken, 18. Ve 19. Yüzyıllarda ise güç, baskı, zor gibi anlamlarda kullanılmıştır.(Baltaş ve Baltaş, 2018). Çevrenin potansiyel tehdit edici durumuna fiziksel ve duygusal tepkidir.

Organizmanın huzuru için tehlike durumunda uyarı olarak algılanan ve anlamsız olaylara karşı belirli olmayan fizyolojik ve psikolojik tepkidir. (Şimşek, 1999).

Çin uygarlığı stresi, hem “ tehlike “ hem de “ fırsat” kelimelerinin sembollerini yan yana getirerek göstermektedir. Stresin temelinde bu iki kavram vardır. Streste hem zorluklar hem de bu zorlukları kasasız belasız aşarsak elde edilecek fırsatlar olduğu belirtilmiştir. (Gökdeniz, 1989)

Stres bugün itibari ile hayatımızın bir parçası ve bütünü olmuş durumdadır. Her geçen gün değişimin yaşandığı, teknolojik gelişmelerin hayatımızı etkilediği, yenilikler sayesinde stres, bizimle birlikte yaşamaya başlamıştır. Özellikle sanayi devriminden bilgi dönemine girilmesi ile birlikte, üretim alanındaki yenilikler, artan daha rekabetçi talepler, şehirleşmenin, küreselleşmenin artması, nitelikli insan kaynağı ihtiyacını artırmıştır. Stres bu kadar hız ve karmaşıklık sonucu daha da artmaya başlamış ve stresin detaylı incelenmesi gerekliliği ortaya çıkmıştır.

Stres Belirtileri

Stres altında kalan birey, strese bağlı olarak tepkiler vermeye başlar. Bu belirtileri birey bazında ve örgüt bazında ele almak gerekir

Bireysel Stres Belirtileri

Bireysel stres belirtilerini, Fiziksel, Davranışsal, Psikolojik Belirtiler olarak ayrı ayrı tanımlamak lazımdır.

Fiziksel Belirtiler, bunun birinci aşaması alarm aşamasıdır ve sinir sistemi faal durumda olup, salgı bezleri fazla, vücuttaki adrenalin yüksektir. Vücut ısısı ve kan basıncı düşer, kalp duracakmış gibi olur, eli ayağı çözümlür. Burada bireyin tepkisi ya kabul edecek ya da kendisini koruyacaktır. (Baltaş ve Baltaş, 2018). İkinci aşama ise direnç aşaması olarak adlandırılır, vücut direnci normalin üstüne çıkar, stres vericiler dediğimiz stresörlere karşı direnci düşer. Vücut aldığı bir tehlikeye karşı direnç döneminde ise savunma mekanizması zayıflar. AIDS’li hastaların genellikle basit bir soğuk algınlığından kurtulamayarak hayatlarını kaybetmesi gibidir. Direnç dönemi başarılı atlatılırsa, beden normal koşullara döner, başarısız olursa kalıcı hasar meydana gelir ve ölümlere neden olabilir. Üçüncü aşaması ise Tükenme aşaması olup bu dönemde stresör çok ciddi ise uzun sürerse birey için tükenme basamağı başlamıştır. Dengesi bozulur ve uyum enerjisi tükenir. Bitkinlik ve tükenmişlik sendromları baş gösterir, artık geri dönüşü olmayan izler bırakmaya başlar, beden her türlü hastalığa açıktır sonunda ölümle karşılaşılabilir. (Baltaş ve Baltaş, 2018).

Davranışsal Belirtiler, bireyin davranışları üzerine belirgin farklılıklar oluşturabilmektedir. Uykusuzluk veya sürekli uyuma isteği, iştahsızlık veya aşırı yeme isteği, konuşmada güçlükler, alkol-sigara gibi zararlı alışkanlıkların kullanımının artması gibi davranışlardır.

Psikolojik Belirtiler, gerginlik, geçimsizlik, sürekli endişe, yetersizlik, telaş, hayal kırıklığı şeklinde kendini göstermektedir.(Sökmen, 2005)

Örgütsel Stres Belirtileri

Örgütsel stres kaynakları, bireyse işe devamsızlık, performans düşüklüğü gibi etmenlerle örgütlerde üretim ve verim kaybına neden olmaktadır. Bu da firmanın maliyet olarak zararına ve itibar kaybında neden olmakta, sağlık giderlerinin yükselmesini sağlamaktadır.(Çukur, 2001). Örgütsel stres, verim azalması, yönetimin hatalı kararlar almasını, üretim aşamasının kesintiye uğraması, çalışanlar arasında geçimsizlik, işe geç gelme veya hiç gelmeme, işten ayrılma, iş doyumunun azalması gibi sonuçlar doğurmaktadır.

Stresle Başa Çıkma Yolları

Bunları da bireysel ve örgütsel olarak iki alanda inceleyebiliriz. Bunlardan bireyler dört farklı şekilde stres ile başa çıkabilirler,

Bedensel olarak, gevşeme teknikleri, çeşitli eksersizler, beslenme programları ile başa çıkabilirler. Zihinsel başa çıkma yolları ise; gerileme neden olan etkenlerden uzak durma, zihinsel düşünce ve dönüşüm teknikleridir. Davranışsal başa çıkma yolları; davranış şeklinin değiştirilmesi tepkilerin yeniden gözden geçirilmesidir. İnançla başa çıkma yolları; kendisini manevi olarak geliştirmesi, iç zenginlik kazandırması, etik değerlere uygun olarak iç huzurunun sağlanmasıdır.(Tüter, 2000). Din bir çok açıdan son derece mükemmel bir psikoterapi yöntemidir.

Örgütsel Yöntemler ise; merkezîyetçiliği az, kararlara katılım sağlanması ve iletişim kanallarının açık olması, görev çeşitliği ve rutinin dışına çıkılması, örgütsel rollerin ve görev tanımlarının açık olması, terfi sisteminin adaletli olması, eğitim sistemi ile bireylerin desteklenmesi.

Stres Kaynakları

Stres kaynaklarına stresör diyoruz, stresörler bazı kişilerde strese neden olabilirken bazı kişilerde aynı tepkiye neden olmayabilir.(Arat, 2010). Stresörler yapıcı veya yıkıcı etkiye sahip olabilir. Kişinin bir işi yaparken heyecan duymasına, harekete geçmesine, detay emek sarfetmesine neden olabilirken, başka bir kişide ise donanım yetersizliği, tecrübesizliği, zaman darlığı ve daha önce olmadığı bir ortamda çalışma şekilleri gibi etkenler bireyi

tehdit edici unsurlar gibi algılanıp olumsuz duygulara neden olabilmektedir. (Türetgen, 2020). Stres kaynaklarını, kendinden kaynaklanan stres kaynakları, çalıştığı ortamdan kaynaklanan stres kaynakları, çevresel stres kaynakları olarak sayabiliriz. (Eren, 2007).

Bireysel Stres Kaynakları, stresler bireylerde meydana gelen olaylar değil bireyin onun algılama biçimine göre ortaya çıkmaktadır. Kişinin yaşı, eğitimi, tecrübesi, cinsiyeti, işi çok önemli katkıları vardır. (Balci, 2004)

Örgütsel Stres Kaynakları; bireyi standart görevi dışına çıkararak, hem sosyolojik ve hemde fiziksel değişime zorlayan, çalışma yaşamını etkileyen, yeni duruma uyum sağlamaya zorlayan psikolojik bir durumdur. (Sökmen, 2010). Örgütsel stres kaynaklarını;

- Örgüt yapısı ve örgüt iklimi ile ilgili stres kaynakları
- Fiziki çevre şartları ile ilgili stres kaynakları
- Yapılan işle ilgili Stres Kaynakları
- Kariyer gelişimi ile ilgili Stres Kaynakları
- Örgüt içi ilişkiler ile ilgili Stres Kaynakları

Bunlardan örgüt yapısı ile ilgili stres kaynakları; amaç ve yöntemlerin belirgin olmaması, baskı, sıkı denetim, geçimsizlik, iletişimsizlik, kararlara katılmama, karmaşıklık gibi etmenlerdir. Örgütlerde demokratik süreçlere izin vermeyen örgüt kültürü kapalı ve tehdit edici olarak algılanır. Fiziki çevre şartları; işyerindeki aydınlatma, gürültü, nem, sıcaklık, soğukluk gibi ortamlar kişilerin iş yapma becerisine direkt etki etmekte ve iş stresi yaratmaktadır. Yapılan işin niteliği ile ilgili stres kaynakları; çok fazla veya çok az iş, zaman baskısı, vardiyalı çalışma düzeni, tehlikeli işlerde çalışma, iş tanımının açık net olmaması gibi etkenlerdir. Son zamanlarda yapılan işin niteliği kısmına teknolojik gelişmeler ve bunun sonucunda oluşan monotonluğu da ekleyebiliriz. Kariyer gelişimi ile ilgili ise; terfi, emeklilik ve transfer kararı verilirken herkese adaletli ve rasyonel davranılacağı hususunda ölçütler yoksa iş stresi artacaktır. İşletme içi ilişkiler; çalışanın üst ve ast konumundaki arkadaşları ile ilişkilerinin bozulması en önemli stres kaynağıdır. (Yumuşak, 2015)

YÖNTEM

Bu araştırmada dijital dönüşüm sürecinin Türkiye Bankacılık sektörü çalışanları üzerinde yarattığı iş stresinin ölçülmesine yönelik bir çalışma olup; Bir Alan Çalışmasında veri toplama aracı olarak anket kullanılmıştır. Toplam 30 kişiye anket uygulanmıştır. Anketler ilgili kurumlarda çalışanlara elden

veya internet aracılığıyla ulaştırılarak alınmıştır. Anket uygulaması sonucu toplanan veriler bir istatistik paket programı kullanılarak güvenilirlik, frekans, korelasyon ve regresyon analizleri ile test edilmiştir.

Araştırmada kullanılan Ölçek

Araştırmada üç adet ölçek kullanılmıştır. Birinci ölçekte demografik özellikleri sorulmuş, ikinci ölçekte ise Dijital Dönüşüm ile ilgili (1) Hiç katılmıyorum, (2) az katılıyorum, (3) kararsızım, (4) çoğunlukla katılıyorum, (5) tamamen katılıyorum, üçüncü ölçekte ise iş stresi ile ilgili sorular sorulmuş, bunlara (1) kesinlikle katılmıyorum, (2) katılmıyorum, (3) kararsızım, (4) katılıyorum, (5) kesinlikle katılıyorum şeklindedir. Gaziantep ilinde faaliyet gösteren özel bir banka çalışanları üzerinden gerçekleştirilmiştir. Banka çalışanlarının seçilmesinin nedeni ise, dijital dönüşüm her iş kolunda strese maruz bırakmakta olup dijitalleşmenin en yoğun yaşadığı sektör özellikle özel sektör bankaları hedef baskısı kısa sürede daha etkili sonuçlar alınmasının istendiği için daha fazla strese maruz kaldığını tespitiye yöneliktir. Ankete yaklaşık 20 kişi katılmış olup, kişilerle birebir yapılan görüşme sonucunda veriler toplanmıştır. Sonuçlar SPSS for Windows 11.5 istatistik paket programı kanalıyla değerlendirilmiştir. Alfa, Frekans, Korelasyon ve Çapraz analizleri yapılmıştır.

Araştırmanın Hipotezleri

Araştırmada aşağıdaki hipotezler belirlenmiş, yapılan analizler bu hipotezler üzerinde yapılmıştır.

H1: Bankacılıkta dijital dönüşüm süreci sonucunda dijital dönüşümün iş stresi yarattığı yönünde negatif bir ilişki vardır.

Demografik Verilerin Frekans Analizleri

Tablo 1. Katılımcıların Yaş Gruplarına Göre Frekans Analizi

		Frekans	Yüzde	Toplam Yüzde	Kümülatif Yüzde
Yaş	26-35	4	20,0	20,0	20,0
	36-45	15	75,0	75,0	95,0
	55 ve üzeri	1	5,0	5,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

Hedef kitle içerisindeki katılımcıların yaş gruplandırma işlemi yapılmıştır. 1. Grup: 26-35 yaş aralığı, 2. Grup: 36-45 yaş aralığı, 3. grup: 55 yaş ve üzeri aralıdır. Yapılan analiz sonucuna göre anket çalışması yapılan hedef kitle içerisinde en fazla katılım oranı %75 oranı ile 36-45 yaş aralığı olduğu görülmektedir.

Tablo 2. Katılımcıların Cinsiyet Gruplarına göre Frekans Analizi

		Frekans	Yüzde	Toplam Yüzde	Kümülatif Yüzde
Cinsiyet	Kadın	6	30,0	30,0	30,0
	Erkek	14	70,0	70,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

Hedef kitle içerisindeki katılımcıların cinsiyet gruplandırma işlemi yapılmıştır. 1. Grup: Kadın, 2. Grup: Erkek olarak adlandırılmıştır. Yapılan analiz sonucuna göre anket çalışması yapılan hedef kitle içerisinde en fazla katılım oranı %70 oranı ile Erkek olduğu görülmektedir.

Tablo 3. Katılımcıların Medeni Durumlarına göre Frekans Analizi

		Frekans	Yüzde	Toplam Yüzde	Kümülatif Yüzde
Medeni Durum	evli	18	90,0	90,0	90,0
	bekar	2	10,0	10,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

Yapılan analiz sonucunda hedef kitlenin medeni durumu incelendiğinde katılımcılardan 2 kişinin bekar, 18 kişinin evli olduğu görülmüş ve yüzdesel olarak %90 oranında evli oldukları gözlemlenmiştir.

Tablo 4. Katılımcıların Eğitim Durumlarına Göre Frekans Analizi

		Frekans	Yüzde	Toplam Yüzde	Kümülatif Yüzde
Eğitim Durumu	lise	2	10,0	10,0	10,0
	Ön lisans	2	10,0	10,0	20,0
	Lisans	15	75,0	75,0	95,0
	Lisansüstü	1	5,0	5,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

Hedef kitlenin eğitim durumu ile ilgili yapılan analizde en yoğun katılımcıların 15 kişi lisans mezunu olduğu, yüzdesel oranında %75 olarak gerçekleştiği gözlemlenmiştir. Diğer eğitim durumları ise %10 ile lise, %10 ile ön lisans, %5 ile ise lisan üstü olduğu gözlemlenmiştir.

Tablo 5. Katılımcıların Kıdem Durumlarına Göre Frekans Analizi

		Frekans	Yüzde	Toplam Yüzde	Kümülatif Yüzde
Kıdem Durumu	1 yıldan az	1	5,0	5,0	5,0
	1-3	1	5,0	5,0	10,0
	7-10	4	20,0	20,0	30,0
	11-15	4	20,0	20,0	50,0
	16 ve üzeri	10	50,0	50,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

Hedef kitlenin toplam çalışma süreleri için yapılan frekans analizi incelendiğinde, 1 yıldan az çalışanların oranı %5, 1-3 yıl arasında çalışanların oranı %5, 7-10 yıl arasında çalışanların oranı %20, 11-15 yıl arasında çalışanların oranı %20, 16 yıl ve üzeri çalışanların oranı ise %50 ile toplam 10 kişidir.

Tablo 6. Katılımcıların Çalışma Saatlerinden Ne Kadar Memnun olup olmadıkları hususunda yapılan Frekans Analizi

		Frekans	Yüzde	Toplam Yüzde	Kümülatif Yüzde
Çalışma Saatleri Memnunluk Durumu	Evet	17	85,0	85,0	85,0
	Hayır	3	15,0	15,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

Hedef kitleye şu anki çalıştıkları iş yerindeki çalışma saatlerinden memnun olup olmadıkları hususunda yapılan frekans analizi sonucuna göre, çalışanların %85'lik kısmı evet cevabı vererek memnun oldukları %15'lik kısmının ise memnun olmadıkları gözlenmemiş ve hayır cevabı vermişlerdir.

Güvenirlilik Analizi

Tablo 1. Güvenirlilik Analizi

Dijital Dönüşüm Ölçeğinin Güvenirlilik Analizi	
Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	İfade Sayısı
0,910	12

Hedef kitleye uyarlanan dijital dönüşüm ölçeğinin güvenirliliğini ölçmek için yapılan analiz sonucunda Cronbach's Alfa Değeri ,910 olduğu ve anketimizin güvenirliliğinin yüksek olduğu gözlemlenmiştir. Alfa değeri ,70 den büyük olduğu için güvenirlilik oranı üst seviyededir.

Tablo 2. Güvenirlilik Analizi

İş Stresi Ölçeğinin Güvenirlilik Analizi	
Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	İfade Sayısı
0,768	7

Hedef kitleye uyarlanan İş Stresi ölçeğinin güvenirliliğini ölçmek için yapılan analiz sonucunda Cronbach's Alfa Değeri ,768 olduğu ve anketimizin güvenilir olduğu gözlemlenmiştir. Diğer ölçeğe göre düşük çıkmasına rağmen ,70 üzerinde olduğundan güvenilir olarak kabul edilir.

Korelasyon Analizi

Tablo 1. Değişkenlerin Korelasyon Analizi

		Dijital Dönüşüm	İş Stresi
Dijital Dönüşüm	Pearson Korelasyon	1	-0,311
	P		0,183
	Toplam	20	20
İş Stresi	Pearson Korelasyon	-0,311	1
	P	0,183	
	Toplam	20	20

Dijital Dönüşüm Süreci ile İş Stresi arasındaki ilişkiyi test etmek amacıyla yapılan Pearson Korelasyon Analizi kullanılmıştır.

Analiz sonucuna göre Dijital Dönüşüm Süreci ile İş Stresi arasındaki ilişkiyi belirleyen değerlerimizin $r = -,311$ ve $p = ,183$ olduğu görülmüş ve $p > 0,05$ olduğu için bu iki değişken arasında negatif yönlü düşük bir korelasyon mevcut ancak bu korelasyon ilişkisi istatistiksel olarak anlamlı değildir.

Çapraz Tablo Analizi

Tablo 1. Çapraz Tablo Analizi

		Çalışma saatlerinden ne kadar memnunsunuz		
		Memnun değilim	Kısmen memnunum	Memnunum
Cinsiyetiniz	Kadın	1	4	1
	Erkek	0	5	9

		Çalışma saatlerinden ne kadar memnunsunuz		
		Memnun değilim	Kısmen memnunum	Memnunum
Yaşınız	25 ve altı	0	0	0
	26-35	1	1	2
	36-45	0	8	7
	46-55	0	0	0
	55 ve üzeri	0	0	1
Medeni Durumunuz	evli	1	9	8
	bekar	0	0	2
Bu Kurumdaki Çalışma Süreniz	1 yıldan az	0	1	2
	1-3	0	0	1
	4-6	0	0	2
	7-10	1	3	4
	11-15	0	4	0
	16 ve üzeri	0	1	1
Aylık Ortalama Geliriniz	6000 TL ve altı	0	0	1
	6001-9000	0	1	2
	9001-11000	0	4	4
	11001-13000	1	2	0
	13001 TL ve üzeri	0	2	3
Eğitim Durumunuz	İlköğretim	0	0	0
	lise	0	0	2
	Ön lisans	0	1	1
	Lisans	1	8	6
	Lisansüstü	0	0	1

		Çalışma saatlerinden ne kadar memnunsunuz		
		Memnun değilim	Kısmen memnunum	Memnunum
Toplam Çalışma Süreniz	1 yıldan az	0	0	1
	1-3	0	0	1
	4-6	0	0	0
	7-10	0	2	2
	11-15	1	3	0
	16 ve üzeri	0	4	6

Yapılan çapraz tablo analizinde, tek yönlü olarak çalışma saatlerinden ne kadar memnunsunuz? diye sorulmuştur. Toplam katılımcı sayısı 20 kişi olup, 6 adet kadın ve 14 adet erkek olup, kadınların 5 adeti memnun ve kısmın memnun, erkeklerin ise 14 adeti kısmen memnun ve memnun olarak çıkmıştır. Yaş gruplarında ise kadın erkek karışık olarak 36-45 aralığındaki 15 kişi memnun ve kısmen memnun oldukları gözlemlenmiştir. Evli-Bekar kategorisinde ise 17 adetinin memnun ve kısmın memnun oldukları gözlemlenmiştir. Eğitim durumlarına göre ise hemen hemen her kategoride erkek-kadın grubunun memnun ve kısmen memnun oldukları gözlemlenmiştir. Sonuç olarak çalışma saatlerinden memnun ve kısmen memnun sonucunun çoğunlukta olduğu gözlemlenmiştir.

Tablo 2. Pearson Ki Analizi

Pearson Ki - Kare Tests		
		Çalışma saatlerinden ne kadar Memnunsunuz?
Cinsiyetiniz	Pearson Ki-Kare	5,132
	Serbestlik Değeri	2
	P	,077 ^{a,b}
Yaşınız	Pearson Ki-Kare	5,570
	Serbestlik Değeri	4
	P	,234 ^{a,b}

Pearson Ki - Kare Tests		
		Çalışma saatlerinden ne kadar Memnunsunuz?
Medeni Durumunuz	Pearson Ki-Kare	2,222
	Serbestlik Değeri	2
	P	,329 ^{a,b}
Bu Kurumdaki Çalışma Süreniz	Pearson Ki-Kare	9,407
	Serbestlik Değeri	10
	P	,494 ^{a,b}
Aylık Ortalama Geliriniz	Pearson Ki-Kare	8,859
	Serbestlik Değeri	8
	P	,354 ^{a,b}
Eğitim Durumunuz	Pearson Ki-Kare	3,726
	Serbestlik Değeri	6
	P	,714 ^{a,b}
Toplam Çalışma Süreniz	Pearson Ki-Kare	8,978
	Serbestlik Değeri	8
	P	,344 ^{a,b}

Çalışma saatlerinden ne kadar memnunsunuz sorusuna, cinsiyet, medeni durum, yaş, çalışma süresi, aylık ortalama gelir, eğitim ve toplam çalışma süreleri arasındaki çapraz tablo analizi sonucunda ulaşılan $P > 0,005$ şartını taşımadığından anlamlı ve bir ilişki olmadığı yönünde gözlemlenmiştir. Sadece cinsiyet ile çalışma saatleri arasındaki P değeri ,077 çıkmış ve %10 değeri altında kalmış olduğundan anlamlı ilişki kısmen gözlemlenmiştir.

Regrasyon Analizi

Tablo 1. Tek Yönlü Regrasyon Analizi

Model Summary ^b					
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	,311 ^a	,096	,046	,69404	1,569
a. Tahmin edici (Constant), Dijital Dönüşüm Süreci					
b. Bağımlı Değişken: iş stresi					

Tablo 2. Anova Analizi

ANOVA ^a						
Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	P
1	Regression	,925	1	,925	1,921	,183 ^b
	Residual	8,670	18	,482		
	Total	9,596	19			
a. Bağımlı Değişken: İş Stresi						
b. Tahmin edici : (Constant), Dijital Dönüşüm Süreci						

Tablo 3. Coefficients Analizi

Coefficients ^a						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	5,469	1,245		4,394	,000
	ddo	-,414	,298	-,311	-1,386	,183
a. Bağımlı Değişken: İş Stresi						

Kurulan model sonuçlarına göre modelin, model varsayımlarının karşılığı görülmüştür. Dijital Dönüşüm Sürecinin Betası -,414 olarak bulunmuştur. Bu durum dijital dönüşüm sürecindeki bir birimlik artışın iş stresini 0,4 birim azalttığı gözlemlenmiştir. Ancak katsayının istatistiksel olarak anlamlı olmadığı görülmüştür. Dolayısıyla model çıktıları yorumlanamaz.

SONUÇ

Dijital Dönüşüm süreci, Türkiye açısından baktığımızda en çok bankacılık sektöründe görülmektedir. Dijital dönüşüm sürecinin hızı özellikle pandemi salgınından sonra daha artarak devam etmiş, mesafeler kısalmıştır. On yıllar alacak olan değişim yıllarla ifade edilecek boyuta ulaşmıştır. Dijital dönüşüm hızı aynı zamanda risk faktörünü de beraber getirmiş ve çalışanların üzerinde ruhsal ve mental sağlıkları üzerinde negatif etki yaparak iş stresine neden olmaktadır. Çalışanların iş tatmini, motivasyon, performans, bağlılık gibi unsurlarda olumsuzluklara neden olmaktadır. Çalışanların iş stresine karşı eğitilmesi, bilinçlendirilmesi gerekmektedir. Yönetim olarak ise çalışma koşullarının iyileştirilmesi, refah düzeylerini artırmak elzem olmuştur. Dijital okur yazarlık seviyesinin yükseltilmesi başta üst düzey yöneticilerden başlayarak orta ve alt segmente bulunan yöneticilerin dijital olgunluk seviyelerinin yükseltilmesi sonucunda bunun hiyerarşik olarak alt segmentlere kadar inmesi lazımdır. Bankacılık sektörü özellikle son dönemlerde istatistik ve analiz yeteneği olan, donanım ve yazılım konusunda eğitim almış gençleri istihdam etmeye başlamıştır. Gençlerin üniversite tercihlerinde bu alanlara yoğunlaşmaları ve mevcut personellerinde nitelik kazandırmak için bu hususlarda eğitilmesi şarttır.

KAYNAKÇA

- Akın, F. (2020). *Dijitalleşmenin Türk Bankacılık Sektörüne Yansımaları*, Balkan ve Yakındoğu Sosyal Bilimler Dergisi, 6(2), (ss.1).
- Balcı, Ali. "Öğretim Elemanının İş Stresi Kuram ve Uygulama." *Ankara: Nobel Yayın Dağıtım* (2000).
- Baltaş, Z. Ve Baltaş A. (2018). Stres ve Başa Çıkma Yolları, Remzi Kitabevi, ISBN 978-975-14-0178-6, Ss.72
- Bozkurt, A. Vd, (2021). Dijital Bilgi Çağı: Dijital Toplum, Dijital Dönüşüm, Dijital Eğitim ve Dijital Yenilikler, Açıköğretim Araştırmalar ve Uygulamalar Dergisi, AUad 2021, (7)2, ISSN: 2149-2360, ss. 2-29
- Büyükcü, A.R. (2018). *Dijital Dönüşüm*, Der Kitabevi, (ss.11) BKM, (2022, 10 Kasım). <https://bkm.com.tr/pos-atm-okc-yazilim-sayilari/>
- Çukur, M. (2001). Örgütsel Stres Yönetimi, İş Sağlığı ve Güvenliği Dergisi, ss3
- Daban, C. (2016). *Siber Güvenlik ve Uluslararası Güvenlik İlişkisi*, Cyberpolitik Journal, 1(1), (ss. 78-80)
- Ege, B. (2012). *Bulut Bilişim*, Bilim ve Teknik Dergisi-Tubitak, bulut-bilisim.pdf, (ss.12-15)
- Ercan, T. & Kutay, M. (2016). *Endüstride Nesnelerin İnterneti Uygulamaları (IOT)*, Afyon Kocatepe Üniversitesi, Fen ve Mühendislik Bilimleri Dergisi, 16(3), DOI: 10.5578/fmsd.43411, (ss. 599)
- Eren, E. (2017). Örgütsel Davranış ve Yönetim Psikolojisi, 16.b ISBN: 6053339816, Beta Yayınları, Ss.293
- Erten, Onur, and Ömür GÖKTEPELİLER. "Yapay Zekâ, Makine ve Sanat." *Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi* 13.2 (2022): 145-153.
- Fukuyama, M. (2018). Society 5.0: Aiming for a new human-centered society. Japan Spotlight, 27, 47-50.
- Gökdeniz, İ. (2005). Üretim Sektöründeki İşletmelerin Örgüt içi Stres Kaynakları ve Mobilya Sektöründe Bir Araştırma, Selçuk Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 13, Ss.173-189
- Göker, A. (2004). *Bilim ve Teknoloji Politikaları*, Türkiye Bilim Akademisi Yayınları, 10(1), AYK.TBTP.1993-2003Uyg.Durumu.Vers.4.doc, (ss.116-114)
- Granrath, L. (2017). Japan's Society 5.0: Going Beyond Industry 4.0. <https://www.japanindustrynews.com/2017/08/japans-society-5-0-going-beyond-industry-4-0/>
- Khanhoubi, Fadova, Boulmakoul, Azedire, (2019). *Digital Transformation Metamodel in Banking 2019, 8th Edition Of International Conference On Innovation and Trends in Technology Tangier, Morocco 4.*

- MASAK, (2020). *Bankalar Sektör Araştırma Raporu*, TC Hazine ve Maliye Bakanlığı Mali Suçları Araştırma Kurulu Başkanlığı, (ss. 4-5-6)
- Sökmen, A. (2005). Konaklama İşletmelerindeki Yöneticilerin Stres Nedenlerinin Belirlenmesi: Adana’da Ampirik Bir Araştırma, *Ekonomi ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, Güz Sayısı, ss.5
- Sökmen, A. (2014). *İşletmelerde Yönetim ve Organizasyon*, I.b, ISBN: 60552116948, Detay Yayıncılık, ss.226
- TBB, (2021). *Dijital ve Mobil Bankacılık İstatistikleri*, <http://www.tbb.org.tr/banka-ve-Sektör-bilgileri/istatistiki-raporlar/dijital-internet-ve-mobil-bankacilik-istatistikleri>
- Tülü, M. & Yılmaz, M. (2012). *İphone ile Artırılmış Gerçeklik Uygulamalarının Eğitim Alanında Kullanılması*, Akademik Bilişim Konferansı, (ss. 183-186)
- Tüter, H. (2000). *Kriz ve Stresli Ortamda Yönetim*, İstanbul Hayat Yayınları, ss. 277-278
- We are Social, (2021). <https://recrodigital.com/we-are-social-2021-turkiye-sosyal-medya-kullanimi-verileri/>
- Yakar, E. et al. “The Big Data Awareness of Turkish Neurosurgeons: A National Survey.” *Journal of Nervous System Surgery* 8.1 (2022): 9-16.
- Yetiz, F. (2016). *Bankacılığın Doğuşu ve Türk Bankacılık Sistemi*, Niğde Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 9(2)
- Yumuşak, S. (2007), İşgörende İş Stresini Etkileyen Faktörlerin incelenmesine Yönelik Bir Araştırma, *Yönetim Bilimleri Dergisi*, (5;1), ss.95-106

Yönetim ve Strateji Perspektifinden Kurumsal Yönetimin Dünyada ve Türkiye’de Gelişimi ve Geleceği

Nigar Çağla Mutlucan¹

Özet

Kurumsal yönetim, son yıllarda yaşanan şirket skandallarının etkisiyle günümüzde önemi gittikçe artan bir kavram olarak karşımıza çıkmaktadır. Kurumsal yönetim, Avrupa, Amerika ve Japonya’da 19. yüzyıldan bu yana kullanılan bir kavramdır. Ancak, 1980’lerde özellikle şirketlerde görülen yolsuzluklar ve skandallar nedeniyle kurumsal yönetimin önemi artmış, 1990’ların başından itibaren kurumsal yönetim akademik araştırmalara yoğun olarak konu olmaya başlamıştır. Kurumsal yönetimle ilgili ortaya konan ilk çalışmalardan birisi İngiltere’de Sir Adrian Cadbury tarafından hazırlanan ve Cadbury Raporu olarak anılan “Kurumsal Yönetimin Finansal Boyutu” başlıklı (The Cadbury Committee Report: Financial Aspects of Corporate Governance, 1992) rapordur. Yayınlanan raporla yönetim kurulunun ve yöneticilerin sorumluluklarına, hissedarların haklarına ve sorumluluklarına ve denetçilerin rollerine ilişkin düzenlemeler yapılmıştır. İktisadi İş Birliği ve Kalkınma Örgütü (OECD) de kurumsal yönetimle ilgili ilkeleri Kurumsal Yönetim İlkeleri başlığı altında 1999 yılında yayınlamıştır. Amerika Birleşik Devletleri’nde ise Sarbanes-Oxley (SOX) yasası, 2002 yılında Amerikan Kongre’sinde kabul edilmiştir. Türkiye’de kurumsal yönetim konusundaki ilk çalışma TÜSİAD tarafından gerçekleştirilmiştir. Daha sonra, SPK, kurumsal yönetim ilkelerini halka açık şirketler için 2003 yılında yürürlüğe koymuştur. Akabinde BDDK, 2006 yılında bankalara kurumsal yönetim düzenlemesi getirmiştir. Kurumsal yönetim konusu 2011 yılında Sermaye Piyasası Kanunu’nda yerini almıştır. Son olarak, 2012 yılı ortasında yürürlüğe giren yeni Türk Ticaret Kanunu kurumsal yönetimle ilgili önemli düzenlemeler yapmıştır. Bu çalışmada Amerika, İngiltere, Almanya, Fransa, Japonya gibi ülkelerdeki uygulamaların yanı sıra Güney Afrika, Brezilya ve Türkiye’deki uygulamalara da yönetim ve strateji penceresinden bakılmıştır. Çalışmanın

1 Dr. Öğr. Üyesi, Beykoz Üniversitesi, ORCID: ID/0000-0002-4596-5960 nigarcaclamutlucan@beykoz.edu.tr

sonunda kurumsal yönetim anlayışının ne yöne evrilmesi gerektiği hakkında görüşler paylaşılmıştır.

1. Giriş

Kurumsal yönetim, son yıllarda yaşanan şirket skandallarının etkisiyle günümüzde önemi gittikçe artan ve gündemde olan bir kavram olarak karşımıza çıkmaktadır. Kurumsal yönetim, genellikle özellikle büyük şirketler için gerekli bir kavrammış gibi algılansa da her örgüt yapısı için gerekli ve faydalı bir yönetim anlayışıdır. Kurumsal yönetim, Amerika, Avrupa ve Japonya’da 19. yüzyıldan itibaren dillendirilen bir kavramdır. Ancak, 1980’lerde özellikle şirketlerde görülen yolsuzluklar ve skandallar nedeniyle kurumsal yönetimin önemi artmıştır, 1990’ların başından itibaren kurumsal yönetim akademik araştırmalara yoğun olarak konu olmaya başlamıştır.

Kurumsal yönetimle ilgili ortaya konan ilk çalışmalardan birisi Birleşik Krallık’ta Sir Adrian Cadbury’nin hazırladığı ve Cadbury Raporu olarak bilinen “Kurumsal Yönetimin Finansal Boyutu” başlıklı (The Cadbury Committee Report: Financial Aspects of Corporate Governance, 1992) rapordur. Cadbury Komitesi olarak anılan Kurumsal Yönetimin Mali Yönleri Komitesi (The Committee on the Financial Aspects of Corporate Governance), İngiltere’de halka açık şirketlerin finansal raporlaması ve muhasebesi hakkında ortaya çıkan endişeler nedeniyle 1991 yılında kurulmuş ve Aralık 1992’de Cadbury Raporu’nu yayınlamıştır (Napier & Shah, 2017). Rapor, 1980’li yıllarda hisse senetlerinde görülen ani fiyat artışlarının ve işlerinin yatırımcılara getirdiği kayıpların önüne geçilmesini amaçlayan birtakım düzenlemeler getirmiştir (Cengiz, 2013).

Aynı dönemde, pek çok ülkede kurumsal yönetimle ilgili yeni düzenlemeler yapılarak ortaya çıkan soruların gelecekte tekrarlamasının önüne geçilmeye çalışılmıştır. Ekonomik İş birliği ve Kalkınma Örgütü (OECD), kurumsal yönetimle ilgili ilkeleri 1998 yılında hazırlamaya başlamış ve Kurumsal Yönetim İlkeleri başlığı altında 1999 yılında yayınlamıştır. OECD, kurumsal yönetim kurallarını iyileştirmek için özellikle dikkat edilmesi gereken dört alan belirlemiştir: yönetim kurulu uygulamaları, risk yönetimi, üst düzey yöneticilere ödenen ücretler ve hissedar hakları. Mayıs 2004’te OECD, bu ilkeleri revize ederek yeniden yayınlamıştır.

Amerika Birleşik Devletleri’nde ise Worldcom ve özellikle Enron gibi yaşanan büyük şirket skandalları sonucunda, Sarbanes-Oxley (SOX) yasası 2002 yılında Amerikan Kongre’sinde kabul edilmiştir. Enerji şirketi Enron’u denetleyen Arthur Andersen denetim firmasının yapılan yolsuzlukları ortaya çıkarmaması ve adaleti engellemekten suçlu bulunması denetim şirketlerinin

de yeni birtakım düzenlemelere uyması ihtiyacını ortaya koymuştur. Sarbanes-Oxley yasası, ABD'deki halka açık şirketlerin kamuoyunu aydınlatmak için yaptıkları açıklamaların güvenilirlik ve doğruluk seviyesini artırmayı amaçlamış (Özbirecikli, 2003), etkin kurumsal yönetimi destekleyen düzenlemeler getirmiş ve bağımsız dış denetim düzenini değiştirmiştir.

Türkiye'de kurumsal yönetim konusundaki ilk çalışma TÜSİAD tarafından yapılmış ve bir kurul oluşturulmuştur. Yapılan çalışmayı kurul, "Kurumsal Yönetim En İyi Uygulama Kodu: Yönetim Kurulunun Yapısı ve İşleyişi" ismiyle 2002 yılında yayımlamıştır. Ancak, bu çalışma sadece yönetim kurulu ile ilgili önerilerde bulunmuştur. Daha sonra SPK, halka şirketler için geçerli olmak üzere kurumsal yönetim ilkelerini 2003 yılında yürürlüğe koymuştur. Akabinde BDDK, 2006 yılında bankalara kurumsal yönetim düzenlemesi getirmiştir. Kurumsal yönetim konusu, 2011 yılında Sermaye Piyasası Kanunu'nda yerini almıştır. Son olarak, 2012 yılı ortasında yürürlüğe giren yeni Türk Ticaret Kanunu kurumsal yönetimle ilgili önemli düzenlemeler yapmıştır.

Günümüzde sadece gelişmiş ülkelerde değil, gelişmekte olan ülkelerde de kurumsal yönetim uygulamaları mevcuttur. Bu çalışmada Amerika, İngiltere, Almanya, Fransa, Japonya gibi ülkelerdeki uygulamaların yanı sıra Güney Afrika, Brezilya ve Türkiye'deki uygulamalara yönetim ve organizasyon penceresinden bakılmıştır. Çalışmanın sonunda yönetim anlayışının evrilmesi gereken yön, çeşitli akademik alanlardan beklenen katkılar ve şirketlerin nasıl yönetilmesi gerektiği gibi konular hakkında görüşler paylaşılmıştır.

2. Kurumsal Yönetim

2.1. Kurumsal Yönetim Kavramının Tanımı

Kurumsal yönetim ile ilgili birçok tanım bulunmaktadır. Yönetim (governance) kelimesi Yunanca "kubernan"dan gelir, anlamı bir savaş arabasını veya bir gemiyi kullanmaktır. Yunanca "kubernan", daha kesin olarak insanların yönetimini ifade eden Latince "gubernare"ye dönüştürülmüştür. İngiliz yazar, filozof ve saray mensubu Chaucer (1343-1400), yönetim kelimesini ilk kez kullanmıştır. Ancak "kurumsal yönetim" terimi ancak 1980'lerde kullanılmaya başlanmıştır (Tricker, 2015).

Tricker (2015: 4), kurumsal yönetimi tanımlarken kurumsal yönetimin, "yönetim kurulunun faaliyetlerini ve hissedarlar veya üyelerin yanı sıra şirket yönetimi, dış denetçiler, düzenleyiciler ve diğer meşru menfaat sahipleri ile olan ilişkilerini kapsadığını" belirtmiştir.

Ülgen ve Mirze (2004: 423) kurumsal yönetim tanımını daha geniş bir çerçevede ele almıştır: “İşletmenin stratejik yönetimi ile sorumlu üst yönetimin (söz sahipleri), bu görevlerini ve sorumluluklarını yerine getirirken, şirket üzerinde kendilerini belirli nedenlerle “hak sahibi” gören pay sahipleri, çalışanları, tedarikçi, müşteri ve diğer toplumsal kurumlarla olan ilişkiler bütünü.”

Kurumsal yönetimin geniş kapsamlı tanımını Alp ve Kılıç (2014: 29) şu şekilde belirtmişlerdir: “Sürdürülebilir bir şekilde değer yaratma ve uzun vadede şirketin sürekliliğini sağlama amaçları doğrultusunda şirket faaliyetleri yürütülürken; yönetim kurulu, üst yönetim, hissedarlar ve diğer paydaşlarla olan ilişkilerin, bunların rol ve sorumluluklarının şeffaflık, adillik, hesap verebilirlik ve sorumluluk ilkeleri esas alınarak en uygun şekilde tasarlandığı, yönetim ve denetim fonksiyonlarının, birbirinden ayrıldığı, hissedarların çıkarları korunurken diğer ilgili paydaşların hak ve menfaatlerine de saygı gösterildiği, iyi şirket yönetimi biçimidir.”

Literatürdeki tanımlar da göz önünde bulundurulduğunda bu çalışmada kurumsal yönetim, her tür örgütün yönetiminin ve faaliyetlerinin denetim ve gözetim altında tutularak kendisinin ve paydaşlarının zarar görmesinin engellenmesini amaçlayan ve şirketler için fayda yaratan bir yönetim anlayışı olarak tanımlanmaktadır.

Kurumsal yönetim, yönetimden farklıdır. Yönetim kurulunun ve üst yönetimin farklı görev ve sorumlulukları bulunmaktadır. Yönetim kurulu, şirketin hissedarlarının bulunduğu genel kurul tarafından seçilir. Dolayısıyla, yönetim kurulları hissedarları temsil eder ve onlara hesap verir. Üst yönetim ise yönetim kurulu tarafından seçilir, şirketin faaliyetlerinin yürütülmesinden sorumludur ve yönetim kuruluna hesap verir. Yönetim Kurulu, CEO’yu ve üst yönetimi seçmenin yanı sıra, önemli politika ve stratejileri oluşturur, önemli kararları alır, şirketin performansını gözlemler ve dış dünyanın temsilcisi gibi davranır (Alp & Kılıç, 2014:23). Dış dünyanın temsilcisi gibi davranmak, hissedarlarla, yatırımcılarla ve diğer paydaşlarla olan ilişkilerde dışarının temsilcisi gibi davranarak onların çıkarlarının gözetilmesi anlamına gelmektedir.

Tricker (2015: 4) da yönetici kadro ve yönetim kurulunun farklı görev ve sorumluluklarını aşağıdaki şekilde özetlemiştir:

- Yönetici kadro şirketin yönetiminden sorumludur, ancak yönetim kurulu şirketin doğru yönde hareket etmesini ve iyi yönetilmesini sağlar.
- Yönetim Kurulu üyeleri, organizasyonun yönünü belirlemekten, strateji oluşturmaktan ve politika geliştirmekten sorumludur.

- Yönetim kurulu aynı zamanda yönetici kadronun gözetiminden de sorumludur ve sorumlu tutulur. Son olarak Kurul, kuruluşun kararlarından ve performansından sorumludur.

2.2. Kurumsal Yönetim İlkeleri

OECD'nin yayınladığı ve en son 2015'te revize ettiği prensipler (2023'te ilkelerin en son revize edilmiş halinin yayınlanması beklenmektedir), üye olan ülkeler açısından bağlayıcı nitelikte değildir. Bu ilkelerin yayınlanmasının amacı, üye olsun olmasın ülkelerinde kurumsal yönetim ile ilgili düzenleme yapmak isteyen hükümetlere yol göstermektir. OECD ilkeleri borsada işlem gören şirketler hedef alınarak yapılmış düzenlemeler içerse de borsaya kote olmayan şirketler, küçük ve orta ölçekli şirketler ve diğer tüzel kişiler için de belirli alanlarda kılavuz niteliğine sahiptir. İlkeler dört başlığı içermektedir: eşitlik (adillik), sorumluluk, şeffaflık ve hesap verebilirlik.

Eşitlik ilkesi, şirket yönetiminin tüm hak sahiplerine karşı eşit bir mesafede bulunmasını ifade etmektedir. Tüm hisse sahiplerinin, azınlık hissedarlar ve yabancı ortaklar da dahil, hakları gözetilir ve yapılan sözleşmeler uygulanır. Şeffaflık ilkesi, şirketlere ilişkin bilgilerin ilgili taraflara zamanında açıklanması gerekliliğini doğurmaktadır. Bu bilgiler kurumun performansı, finansal durumu, yönetimi ve sahiplik yapısı konularını içeren bilgilerdir. Hesap verebilirlik ilkesi gereğince yönetim kurulu üyelerinin şirkete ve hisse sahiplerine hesap verme yükümlülüğü bulunmaktadır. Sorumluluk ilkesi, şirketlerin hissedarları için değer yaratmasının yanı sıra toplumun değerlerini gözeten yasa ve düzenlemelerle uyumlu bir şekilde faaliyetlerini yürütmesini ifade etmektedir (Attila, 2016: 73-76).

Kurumsal yönetim alanındaki düzenlemelere bakıldığında önce pratikte birtakım olumsuzluklar yaşandığı, bunun üzerine yaşananların bir daha yaşanmaması adına düzenlemelerin yapıldığı görülmektedir.

2.3. Dünyadaki Kurumsal Yönetim Uygulamaları

Kurumsal yönetim uygulamaları incelendiğinde Amerikan sistemi, İngiltere, Kanada ve Avustralya gibi İngiliz Milletler Topluluğu ülkelerinin bulunduğu İngiliz sistemi, Almanya, Fransa gibi Avrupa ülkelerinin yer aldığı Kıta Avrupası Sistemi, Japonya'nın da bulunduğu Asya-Pasifik sistemi şeklinde bir ayırım yapmak mümkündür. Bu sınıflandırmalar dışında kalan Türkiye, Güney Afrika ve Brezilya'daki kurumsal yönetim sistemlerini de incelemek diğer ülkelerde kurumsal yönetimin nasıl uygulandığını kavrayabilmek açısından faydalı olacaktır.

2.3.1. İngiltere’de Kurumsal Yönetim

İngiltere’de hissedar yapısının geniş bir tabana yayıldığı, kurumsal yatırımcıların, finansal kurumların ve bireylerin bir arada bulunduğu gelişmiş bir piyasa söz konusudur. Çok sayıda hissedarın bulunduğu dağınık bir sahiplik yapısı bulunmaktadır (Atay & Öztekin, 2022). Şirket varlıklarının yöneticiler tarafından kötüye kullanılması, yöneticilerin faaliyetlerinin denetiminin ve hesap verebilirliklerinin yetersiz olması İngiltere’de birçok finansal skandal yaşanmasına sebep olmuştur. O nedenle, diğer ülkelerde olduğu gibi İngiltere’de de şirket iflasları ve finansal skandallar yaşandıkça kurumsal yönetim alanında çeşitli raporlar hazırlanmış ve gerekli düzenlemeler yapılmıştır.

İngiltere’de 1998 yılında yayınlanan Birleşik Kod (The Combined Code), Cadbury Raporu (1992), Greenbury Raporu (1995) ve Hampel Raporu’nda (1998) ortaya konan tavsiyeleri bünyesinde birleştirmiştir. Birleşik Krallık Kurumsal Yönetim Kodu (UK Corporate Governance Code) Finansal Raporlama Konseyi (Financial Reporting Council-FRC) tarafından ilk kez 2010 yılında yayınlanmıştır ve 1998 tarihli Birleşik Kod’un yerini almıştır. Bu kanun belirli aralıklarla revize edilmektedir, en son 2018’de güncellenmiştir (Mallin, 2019).

Giriş bölümünde de bahsedildiği gibi Cadbury Raporu (1992) bu alandaki ilk ve en önemli çalışmalardan birisidir. Cadbury Raporu’nun en önemli çıktısı, yüksek kurumsal davranış standartlarına ulaşmak için tasarlanmış En İyi Uygulama Kuralları’dır (Code of Best Practices). Burada amaçlanan, iyi kurumsal yönetimi yasalastırmaktan çok teşvik edecek bir ölçüt belirlemektir. Hissedarların, yöneticilerin refah yaratmak için çalıştıklarına güvenmelerini sağlayacak bir kontrol ve denge sistemi oluşturulması amaçlanmıştır; raporda geçen açıklık, dürüstlük, hesap verebilirlik ve esneklik sözcükleri kritik öneme sahiptir (Percy, 1995). Yayınlanan raporla yönetim kurulunun ve yöneticilerin sorumluluklarına, hissedarların haklarına ve sorumluluklarına ve denetçilerin rollerine ilişkin düzenlemeler yapılmıştır ve borsaya kote olan şirketlerin bu düzenlemelere Haziran 1993 tarihinden itibaren uymaları şart koşulmuştur. Cadbury Raporu’nun tavsiyeleri Tablo 1’de açıklanmıştır.

Tablo 1. Cadbury Raporu'nun Başlıca Tavsiyeleri

Kurumsal Yönetim Sorunu	Cadbury Raporu Tavsiyesi
CEO ve Yönetim kurulu başkanının ayrı kişiler olması	Tavsiye edilmiştir ama zorunluluk değildir
Yönetim Kurulu üyelerinin seçimi	Bağımsız yönetim kurulu üyelerinin hâkim olduğu aday gösterme komitesi aracılığıyla resmi yönetim kurulu süreci
Dışarıdan yönetim kurulu üyesi	Minimum 3 adet icracı olmayan yönetim kurulu üyesi
Yönetim kurulu üyelerinin bağımsızlığı	İcracı olmayan yönetim kurulu üyelerinin çoğunluğunun bağımsız üye olması
Yönetim kurulu üyelerinin değişimi	Yönetim kurulu üyelerinin belirli süreler için atanması ve süre sonunda otomatik olarak yeniden atanamaması
Ücret ve ikramiyeler	Ayrıştırılmış yönetici maaşını ortaya koyan yıllık rapor; ücret komitesinin bağımsız yöneticilerin hakimiyetinde olması
Denetçinin bağımsızlığı	Denetim komitesi üyelerinin hepsinin bağımsız üyeler olması
Yönetim Kuruluna bilgi akışı	Kurulun resmi bir karar takvimi olması; yöneticilerin dışarıdan tavsiyelere ücretli erişimi olması
Daha geniş denetim kapsamı	Denetçilerin yöneticilerin kar eden ticari kuruluş olma ve iç denetim etkinliği hakkındaki beyanları da dahil olmak üzere, Kod'a (Code) uymalarının gözden geçirilmesi

Kaynak: Boyd (1996: 170).

İngiliz kurumsal yönetim sistemi öz düzenleme temeline dayanmaktadır. Uyum isteğe bağlıdır, yaptırımlar kurumsal yönetim başarısızlıklarının piyasaya teşhir edilmesi ve nihayetinde borsa kotundan çıkarılmadır. Düzenleyicilerin rolü, yatırımcıların ve potansiyel yatırımcıların kararlarını dayandıracakları doğru bilgilere sahip olmalarını sağlamaktır.

İngiltere'de tek bir yönetim kurulu bulunmaktadır. Cadbury Raporu ile İngiliz Milletler Topluluğu (Commonwealth of Nations) genelinde borsaya kote şirketler için kurumsal yönetim kodları, küçük bir ayrıntıda farklılık gösterse de tümü bağımsız, icracı olmayan veya dışarıdan yöneticiler, yönetim kuruluna bağlı denetim, ücretlendirme ve aday gösterme komiteleri

ve yüksek düzeyde şeffaflık ve hesap verebilirlik gerektirmektedir. Ayrıca, yönetim kurulu başkanı ve CEO rollerinin ayrı kişilerce icra edilmesi önerilmektedir. Topluluğa üye ilkelere de ilkelere “uy veya uymuyorsan açıkla” ilkesi hâkim anlayıştır. Şirketlerin, kodun kurallarına uymuyorsa bunu raporlarında gerekçeleriyle belirtme yükümlülükleri bulunmaktadır.

Birleşik Krallık’ta Amerika Birleşik Devletleri’nden farklı olarak, halka açık bir şirkette oy haklarının %10’una sahip olan hissedarlar şirketi olağanüstü toplantıya zorlayabilir ve stratejik kararlar veya bir yöneticinin görevden alınması konusunda oy kullanabilir. Bu nadiren meydana gelse de bu olasılık yönetim kurulunun eylemlerini etkileyebilmektedir (Tricker, 2015: 151).

2.3.2. Amerika Birleşik Devletleri’nde Kurumsal Yönetim

Amerikan modeli, Amerika Birleşik Devletleri’ndeki ve Amerika Birleşik Devletleri’nden etkilenen diğer ülkelerdeki kurumsal yönetim uygulamalarını yansıtır. Amerika Birleşik Devletleri’ndeki şirketler ayrı ayrı eyaletlerde kurulmuşlardır ve bu eyaletlerin şirketler yasasına ve kurumsal düzenlemelerine tabidirler. Bununla birlikte, halka açık şirketlerin yatırımcılarının korunması, denetim gereklilikleri ve mali açıklamalar ağırlıklı olarak ABD Menkul Kıymetler ve Borsa Komisyonu (Securities and Exchange Commission-SEC) tarafından denetlenen federal sorumluluklardır (Tricker, 2015: 150).

Amerika’daki piyasalar da İngiltere’de olduğu gibi kurumsal yatırımcıları, finansal kurumları ve bireyleri içeren çeşitli ve tabana yayılmış bir hissedar yapısına sahiptir. Sahiplik ve kurumsal kontrol arasındaki mesafenin açılmış olması nedeniyle burada da birçok problem yaşanmıştır. Amerika’da Sarbanes-Oxley yasasının (2002) ve New York Menkul Kıymetler Borsası Kurumsal Yönetim Kuralları’nın (New York Stock Exchange Corporate Governance Rules) (2003) yayınlamasından bu yana eyalet ve federal devlet boyutunda birçok gelişme olmuştur. Örneğin Delaware Genel Şirketler Kanunu (Delaware General Corporation) Delaware’de kurulmuş şirketlere bazı avantajlar sunmaktadır (Mallin, 2019: 61).

Hem federal hem de eyalet seviyesinde Amerika Birleşik Devletleri’ndeki halka açık şirketler için temel yönetim modeli, bağımsız dış yöneticilerin ağırlıklı olduğu tek kademeli yönetim kuruludur (Tricker, 2015: 150). Yönetim kurulunda icra görevi olan ve olmayan üyeler birlikte bulunmaktadır (Atay & Öztekin, 2022). SEC’te ve borsada listelenmek için yönetim kurulu bünyesinde oluşturulması zorunlu olan denetim, aday gösterme ve ücretlendirme komiteleri kurulması gerekmektedir. Amerika Birleşik Devletleri’nde hissedarların oy vermeyerek, hisselerini satarak veya

mahkemeye başvurarak memnuniyetsizliklerini ifade etmek dışında yönetim kurulu üyeleri üzerinde çok az etkisi vardır.

Amerika Birleşik Devletleri'nde kurumsal yönetim, doğası gereği esnek olmayan yasal kanunlar ve zorunlu kurallar tarafından düzenlenir, dava seviyeleri yüksektir. Yöneticiler, kurallara uymadıkları zaman yasal cezalarla karşı karşıya kalır. 2002 Sarbanes-Oxley Yasası, kanun yaptırımını altında kurumsal yönetime yapılan vurguyu güçlendirmiştir. Düzenleyicilerin rolü, kurallara uyulmasını sağlamaktır (Tricker, 2015: 150). Ancak, bu yasanın borsaya kote olan Amerikan şirketi olsun olmasın tüm şirketlere uygulanması, yabancı şirketler açısından sıkıntılı bir durum oluşturmuştur; kendi ülkelerindeki kanun maddeleri ile Sarbanes-Oxley yasınının maddelerinin doğrudan çeliştiği durumlar ortaya çıkmıştır. Bunun sonucunda New York Borsası'ndan çıkan ve borsaya girmekten imtina eden yabancı firmalar olmuştur (Mallin, 2019:62).

Sarbanes-Oxley yasası ile beraber denetim firmalarını denetlemek ve muhasebe standartlarını yayınlamak için bir Halka Açık Şirket Muhasebe Gözetim Kurulu (Public Company Accounting Oversight Board-PCAOB) oluşturulmuştur Denetçilerin belirli denetim dışı hizmetleri müşterilerine satmaları da yasaklanmıştır ve denetim personeli, denetim ekibine katılmadan önce bir bekleme süresi geçirmek zorundadır (Tricker, 2015: 16). Denetim hizmeti veren bir denetim firmasının, müşterisi olan şirkete aynı zamanda danışmanlık hizmeti vermesi de yasaklanmıştır (Akışık, 2005).

Sarbanes-Oxley yasası, kurumsal yönetim gereksinimlerini ve maliyetlerini önemli ölçüde artırmıştır. Denetim ve ücretlendirme komitelerinde yalnızca bağımsız yöneticilerin görev alması zorunlu hale getirilmiştir. Bunun dışında, hissedarların yöneticilerin hisse senedi opsiyon planlarını onaylaması gerekmektedir ve yöneticilere sübvansiyonlu krediler yasaklanmıştır (Tricker, 2015: 16).

Sarbanes-Oxley Kanunu şirketlerin yöneticilerine de kamuoyunu ve hissedarları doğru bilgilendirmeleri yönünde sorumluluklar getirmiş, yöneticilere ilişkin suçları tanımlamış ve bu suçlar için hapis cezası dahil cezalar tanımlamıştır. Yasa gereği işletmelerin CEO'larının ve finansman sorumlu üst düzey yöneticilerinin (CFO) mali tablo kullanıcılarına finansal rapor ve tabloları inceleyip onayladıklarını ve bu tabloların hiçbir ihmale yer vermeden işletmelerin faaliyetlerini doğru yansıttığını bildirmeleri gerekmektedir (Cengiz, 2013). Bunun yanı sıra, bu yasa iç kontrol sistemlerinin yapılandırılmasında yöneticilere önemli sorumluluklar yüklemiştir. Ayrıca, iç ve dış denetçilerin denetim sırasında yakın iş birliği

içinde olmaları da zorunluluk haline gelmiştir (Akışık, 2005). Bağımsız denetçilerin hazırladıkları raporların yönetim kurulu üyelerinden oluşan denetim komitesi tarafından incelenerek onaylanması da yine bu yasayla mecburi hale getirilmiştir (Cengiz, 2013).

2.3.3. Almanya’da Kurumsal Yönetim

Almanya’da borsaya kote olan şirketlerin, Alman Kurumsal Yönetim Kodu’nda bulunan ilke ve önerilere “uygula veya uygulamıyorsan açıkla” yaklaşımı doğrultusunda uymaları gerekmektedir (Alp & Kılıç, 2014).

Almanya Kurumsal Yönetim Kodu, ilk olarak 2002 yılında yayınlanmıştır ve günümüze dek birçok kez güncellenmiştir. Kod’un temel amacı Alman şirketlerinin yönetimine olan güveni artırmaktır. Yayınlanan kurallar çerçevesinde şeffaflığı artırmak Kod’un temel işlevi olarak tasarlanmıştır. Şeffaflık, en iyi denetim şekli olarak düşünülmüştür, çünkü yönetim kararlarının açık bir şekilde açıklanması şirketin güvenilirliğini artıracak bir unsurdur. Kod, ticari faaliyetlerin devlet tarafından aşırı düzenlemesi olarak görülmemelidir, daha çok gönüllü bir öz düzenleme eylemidir. Kod, zorunlu kurallar içermez, ancak tavsiyelere dayalıdır; şirketlerin bu tavsiyelere uyup uymadıklarını yılda bir kez beyan etmeleri gerekmektedir. Böylece Kod, şirketlerin sermaye piyasasıyla ilişkilerinde daha fazla öz sorumluluk almalarına yardımcı olur, dürüst iş adamı modelini takip eder ve sorumlu şirket yönetimi için bir çerçeve sunar (Cromme, 2005: 364).

Almanya’da iki kademeli bir yönetim kurulu yapısı mevcuttur; icra kurulu şirketin faaliyetlerini yönetmek ile yükümlüdür (Management Board), gözetim kurulu (Supervisory Board) ise icra kurulu üyelerini atamakta, çalışmalarını denetleyip öneriler sunmakta ve stratejik kararlara iştirak etmektedir. Gözetim kurulu üyeleri ortaklar genel kurulunda seçilmektedir. Bununla birlikte, belirli bir sayıda çalışanı bulunan şirketlerin çalışanlarının bir kısmının çalışanları temsil amaçlı olarak gözetim kurulunda yer alması bir zorunluluktur.

Almanya’da, İngiltere ve ABD’deki hissedarlık yapısından farklı bir yapı mevcuttur. İngiltere ve Amerika’da vekalet teorisinde belirtilen, yöneticilerin kendi çıkarlarını düşünerek hareket etmesi nedeniyle sorunlar yaşanması durumu yerine burada, konsantre ortaklık yapısı nedeniyle büyük ortağın küçük ortağın çıkarlarını gözetmemesi durumu söz konusudur. Almanya’da hissedarların yanı sıra çalışanların ve bankaların kurumsal yönetimde önemli rolleri bulunmaktadır (Alp & Kılıç, 2014).

Bankalar, özellikle birkaç büyük banka, Almanya’da kurumsal yönetimde önemli rol oynamaktadır; birçok şirketin gözetim kurullarında yer alırlar ve diğer şirketlerle de bağlantıları bulunmaktadır. Bankaların diğer şirketlerde çapraz hisse sahipliği bulunmaktadır ve buna bağlı olarak da çapraz gözetim kurulu üyelikleri bulunmaktadır (Ringe, 2015). Bankaların Almanya’da etkili olmasında birkaç sebep göze çarpmaktadır: 1) şirketlerin hisselerine doğrudan sahiptirler, 2) Alman hissedarlar genellikle hisselerini oylama talimatlarını yetkili bankalara (depozitolu hisse oy hakları) verirler. 3) bankalar uzun vadeli krediler vermeye meyillidirler ve bu nedenle şirketlerle daha uzun vadeli bir ilişki geliştirirler; 4) bankalar şirketlerin faydalanabileceği geniş bir hizmet yelpazesi sunarlar. Bu nedenlerden dolayı bankalar, şirketlerle uzun vadeli, derin bir ilişki kurarlar ve şirketler, gözetim kurullarında onların deneyimlerinden faydalanır (Mallin, 2019: 279). Ancak, son yıllarda Almanya’daki kurumsal yönetim sisteminin yapısında da birtakım değişiklikler olmuştur. Özellikle sahiplik daha az konsantre hale gelmeye ve tabana yayılmaya başlamıştır, bankaların sermaye ortaklıklarının oranları düşmüştür ve hissedar yapısında uluslararası sermayedarların sayısı artmıştır (Ringe, 2015).

2.3.4. Fransa’da Kurumsal Yönetim

Fransa’daki kurumsal yönetim sistemi medeni hukuk bağlamında kurulmuştur ve geleneksel olarak azınlık yatırımcılarına iyi bir koruma sağlamamaktadır. Son yıllardaki özelleştirmelerle Fransız devletinin Fransız endüstrisindeki doğrudan hisseleri görece azalmış olsa da bu hisselerinin varlığı nedeniyle önemli bir paydaştır. Fransız hükümetinin etkin bir paydaş olmasında bir diğer sebep ise çok sayıda kamu çalışanının şirket yönetim kurullarına atanması olmuştur. Bunun dışında, Fransız sanayi sektörünü istikrara kavuşturmaya yardımcı olmak amacıyla sert çekirdek adı verilen finansal kuruluşlar, bankalar ve sigorta şirketleri yakın zamanda özelleştirilen firmaların hisselerini ellerinde tutarak onların devir alınmasına engel olmuşlardır. Her ne kadar genel kabul görmüş kurumsal yönetim en iyi uygulamalarına aykırı bir yapı olsa da hisselerle iliştilen çoklu oy haklarıyla kontrolün artırılabilme imkânı da bulunmaktadır.

Fransız kurumsal yönetim sistemi, Fransızların merkezîyetçi liderlik ve güç geleneğine uygun olarak şirket genel müdürlerine çok fazla önem ve güç vermektedir. Fransa’da ikili bir yönetim kuruluna sahip olma seçeneği mevcut olmasına rağmen, ağırlıklı olarak tek kademeli bir yönetim kurulu sistemi bulunmaktadır. Benzer şekilde, şirket sözleşmelerinde öngörüldüğü takdirde, çalışanların katılımı için hükümler vardır (Mallin, 2019: 288).

Fransa’da da uygula veya uygulamıyorsan açıkla prensibi mevcuttur. Aslında Avrupa Birliği düzeyinde 2006/46/EC direktifi ile Avrupa Birliği’ndeki tüm borsaya kote şirketlerin her yıl yıllık raporlarında belirtmek şartıyla internet sitelerinde kurumsal yönetim beyanında bulunmaları zorunlu tutulmuştur. Bu beyanda, iç kontrol ve yönetim prosedürlerini de açıklamaları zorunlu hale getirilmiştir (Alp & Kılıç, 2014).

Anglosakson yaklaşımların hâkim anlayış olmasına izin vermemek ve kurumsal yönetim konusunda artan endişelere yanıt verebilmek için Fransa’da 1995 ile 2002 yılları arasında çeşitli raporlar yayınlanmıştır (Cabane, 2013).

Fransa’da ilk kurumsal yönetim raporu 1995 yılında yazılan Viénot Komitesi Raporu’dur. Viénot Komitesi, önde gelen özel sektör şirketlerinin desteğiyle, iki işveren federasyonu, MEDEF ve AFEP-AGREF tarafından kurulmuş ve Société Générale başkanı Marc Viénot tarafından yönetilmiştir (Mallin, 2019: 288). Üç bölümden oluşan ilk Viénot raporu, yönetim kurulunun misyonu ve nitelikleri, oluşumu ve işleyişi hakkında açıklamalar getirmiştir. Büyük ölçüde Cadbury Raporu’nun tavsiyelerinden esinlenerek, “Viénot Komitesi’nin tavsiyeleri doğrultusunda uygulamalarda bir değişiklik isteniyorsa, bunun sistematik olarak empoze edilemeyeceğini” göz önünde bulundurarak şirketlere büyük bir esneklik bırakmıştır (Cabane, 2013: 28).

İkinci Viénot raporu ise 1999’da yayınlanmıştır (Mallin, 2019). Viénot II raporu, “belirli görevlerin öneminin, halka açık birçok şirket tarafından henüz algılanmamış gibi görüldüğünü” belirtmiştir. Yönetim Kurulu Başkanı ve İcra Kurulu Başkanı’nın görevlerinin ayrılması, yönetici ücretlendirmesi ve hissedar bilgilendirilmesi gibi konularda daha eksiksiz bir açıklama getirmiştir (Cabane, 2013: 29). Akabinde, 2001 yılında yapılan ekonomiye ilişkin düzenlemelerde tek kademeli yönetim kuruluna sahip şirketlere yönetim kurulu başkanı ve CEO rollerini ayırma veya bir arada bulundurma seçeneği tanınmıştır.

Daha sonra yayınlanan Bouton Raporu (2002) kademeli iyileştirmeler tavsiye etmiştir. Raporun ilk bölümü altı bölüm içermektedir: yönetim kurulunun rolü ve işleyişi, yönetim kurulunun oluşumu, yönetim kurulunun değerlendirilmesi, denetim komitesi, ücretlendirme komitesi ve atama komitesi. Raporun ikinci bölümü, Enron olayı bağlamında bu alanın önemine özellikle atıfta bulunarak, denetçilerin bağımsızlığının güçlendirilmesine ilişkin tavsiyeler içermektedir. Üçüncü Bölüm, finansal raporlamaya yönelik muhasebe standartlarını ve uygulamalarını ele almış ve yüksek kaliteli finansal bilgi ve açıklamaların önemini ve buna nasıl ulaşılacağını tartışmıştır (Mallin, 2019: 288).

Tüm bu Fransız raporları, Anglosakson raporlardan üç önemli noktada ayrılmaktadır. Yazım dili olarak çok daha az yönlendirici metinler kaleme alınmıştır, “bize öyle geliyor ki” veya “öngörülüyor ki” terimleri çok kullanılmıştır. Öneriler, ABD veya Birleşik Krallık raporlarındaki önerilerden daha az ayrıntılıdır. Viénot ve Bouton raporları 30 sayfadan az sayfa sayısına sahiptir. Oysa ki Kurumsal Yönetim İlkeleri -Analizler ve Tavsiyeler 900 sayfadır, Cadbury raporu ise 150 sayfadır. Bir diğer önemli nokta ise yönetim kurulu başkanı ve icra kurulu başkanı görevlerinin birbirinden ayrılmasıdır. Bu ayırım, İngiliz düzenlemelerinde kaçınılmaz olarak sunulurken, Fransız raporlarında herkesin kendi takdirine bırakılmıştır. Bouton Raporu’nda “her şirketin hissedarlarına ve yöneticilerine, şirketin özelliklerine ve gelişim koşullarına en uygun çözümü aramalarına izin verilmelidir” ifadeleri kullanılmıştır. Son olarak, bu raporlar neredeyse tamamen borsaya kote şirketlerin yönetimine ayrılmıştır (Cabane, 2013: 30).

Fransa, Şubat 2002’de şirketlere yıllık raporlarında açıklama zorunluluğunu getirmiş ve faaliyetlerinin sosyal ve çevresel etkilerini açıklamalarını şart koşan bir kararname yayınlamıştır. Kararname, 2003 yılında tüm yıllık raporlar için yürürlüğe girmiştir. Ağustos 2003’te, Fransa, yatırımcıların Fransız piyasalarına olan güvenini yeniden tesis etmek amacıyla finansal güvenlikle ilgili yeni yasalar çıkarmıştır. Değişiklikler, şirketin iç kontrol prosedürleri hakkında ayrı bir rapor ve dış denetçilerin atanması için yeni bir prosedür dahil olmak üzere hissedarlara daha fazla bilgi sağlanarak şeffaflığın iyileştirilmesi gerekliliğini içermektedir.

Daha sonraki yıllarda da yapılan düzenlemeler neticesinde, 2010 yılında AFEB ve MEDEF, Borsaya Kote Şirketlerin Kurumsal Yönetim Kodu’nu yayınlamıştır, bu kod Viénot raporlarını, Bouton Raporu’nu, borsaya kote şirketlerin icracı müdürlerinin maaşlarına ilişkin 2007 ve 2008 yıllarında yapılan tavsiyeleri ve yönetim kurullarında kadınların temsiline ilişkin 2010 yılında yapılan tavsiyeleri konsolide etmiştir. Borsaya kayıtlı şirketlerin kurumsal yönetim kuralları 2013 yılında tekrar revize edilmiştir. İlginç bir değişiklik de icracı müdürlerin gruba bağlı olmayan borsaya kayıtlı şirketlerde, yabancı şirketler de dahil olmak üzere, ikiden fazla yönetim kurulu üyeliği yapmaması gerektiğidir; daha önce bu rakam dört üyeliğe sınırlandırılmıştı (icracı olmayan üyeler için diğer üyeliklerin sınırı hala dört olarak belirlidir). Kasım 2016’daki en son güncelleme, özellikle bağımsızlık, kurumsal sosyal sorumluluk ve şirket görevlilerinin ücretlendirilmesiyle ilgili olarak yasanın tavsiyelerini daha ayrıntılı hale getirmiştir.

Mart 2014’te Florange Yasası’nın yürürlüğe girmesiyle hissedarlar, oy hakları ve devralma karşıtı önlemler açısından önemli bir gelişme yaşanmıştır. Yasa, halka açık bir Fransız şirketine en az iki yıl süreyle hisse sahibi olan yatırımcılara, şirketin tüzüğünde çifte oy hakkının yasaklanmamış olması koşuluyla, otomatik olarak çifte oy hakkı (bazen sadakat hissesi olarak anılır) vermiştir. Bu durum, bir şirketin esas sözleşmesini bu hükümden vazgeçirecek şekilde değiştirmedeği sürece, çifte oy hakkının Mart 2016’dan itibaren otomatik olarak başlayacağı anlamına gelmiştir. Bu tür çifte oy haklarının, birçok Fransız şirketine büyük hisselerine sahip olan Fransız devletinin rolünü güçlendireceğine ve azınlık hissedarlar üzerinde zararlı bir etkiye sahip olacağına dair endişeler ortaya çıkmıştır (Malin, 2019: 289-290). Nitekim, Bourveau, Brochet ve Garel (2022) yaptıkları çalışmada, üç ana bulgu elde etmişlerdir. Birincisi, çifte oy hakkını benimseyen firmalarda içeriden sahiplikte veya aile sahipliğinde bir artış görülmüş ve uzun vadeli yabancı kurumsal mülkiyette bir düşüş yaşanmıştır. İkincisi, bu firmalar Florange Yasası’ndan sonra hisse senedi getirileri açısından çifte oy hakkını reddeden firmalara kıyasla önemli ölçüde düşük performans göstermiştir. Son olarak, bu firmaların çevresel ve sosyal performansları kötüleşmiştir. Yazarlar, çifte oy hakkı uygulamasının arzu edilen bir kurumsal yönetim mekanizması olması konusunda şüphe duyduklarını belirtmişlerdir.

2.3.5. Japonya’da Kurumsal Yönetim

Japonya’nın ekonomisi 20. yüzyılın ikinci yarısında çok hızlı gelişmiştir. Özellikle 1985-1989 döneminde, hisse fiyatlarında ve arazi değerinde yaşanan keskin artışlar bir balon ekonomisi yaratmıştır; 1990’ların başlarında hisse fiyatları düştükçe ve araziler değer kaybettikçe bu balon patlamıştır. Bunun sonucunda, hissedarlar ve arazi sahipleri büyük servetler kaybederken, bankalar da ciddi sorunlarla karşı karşıya kalmışlardır. Balon olduğu dönemde, bankalar arazileri teminat alarak büyük miktarlarda kredi vermişlerdir, fakat arazi fiyatları düştüğünde borç alanlar kredileri geri ödeyememişler ve bankaların portföyünde takipteki alacaklar büyük miktarlara ulaşmıştır. Hisse ve arazi değerlerindeki düşüşün etkisi oldukça durgunlaşan Japon ekonomisine ve diğer ülke ekonomilerine de sirayet ederek bölgesel bir durgunluğa yol açmıştır.

Bu durum karşısında Japon hükümeti hisse senedi piyasalarına ve Japon ekonomisine olan güveni artırmak ve şirketlerin tekrar büyümesi için doğrudan yabancı yatırımları çekmek için iyileştirilmiş kurumsal yönetimi bir çare olarak görmüştür.

Japonya'nın kurumsal yönetim sistemi genellikle Almanya'ninkine benzetilir çünkü bankalar şirketlerde etkili bir rol oynamaktadır. Bununla birlikte, iki ülkenin kültürel yapısı ve keiretsu olarak adlandırılan şirket birliklerinin etkili olduğu Japon hissedarlık yapısı iki sistem arasında farklılıklar yaratmaktadır (Mallin, 2019). Keiretsu, bir bankanın merkezde bulunduğu grup şirketlerini veya şirketler birliğini ifade etmektedir. Grupta yer alan şirketler birbirlerinin hisselerine sahiptirler, ancak sahiplik olmasa bile ağda bulunmaları sebebiyle birbirlerine duydukları güven nedeniyle her türlü faaliyetlerini bu küme üyeleriyle gerçekleştirirler (Alp & Kılıç, 2014).

Japonların aileye, bir şirkete veya ülkeye karşı bağlılık duygusu farklı bir boyuttadır. Yine, ister kendi başına bir aile ister bir şirket olsun, bir ailenin parçası olma duygusu belirgindir. Japonların bir başka özelliği ise husumetten çok anlaşmaya önem vermeleridir. Bu üç özellik, Japonların kurumsal yönetim yaklaşımında önemli rol oynamıştır (Mallin, 2019). Japonya, Almanya ve hatta Fransa'da şirket hissedarlarının yanı sıra çalışanları ve müşterileri de içine alan geniş bir paydaş grubunun çıkarları dikkate alınmaktadır, bu durum hissedar menfaatini ön planda tutan Anglosakson sistemlerinden farklılık göstermektedir (Alp & Kılıç, 2014).

Japonya'da bankaların borç verdikleri şirketlerle özel bir ilişkisi vardır. Bankalar, şirket ile banka arasındaki ilişkiyi sağlamlaştırmak için genellikle müşteri şirketlerinden hisse satın alırlar. Bununla birlikte, belirli bir şirkette %5'lik bir paydan fazlasını alamazlar. Ancak, uygulamada geleneksel banka-müşterisi ilişkisi ve hissedarlık sebebiyle şirket mali zorluklar içinde olduğunda genellikle çok yardımcı ve etkili olabilirler. Aslında bankalar şirketlerin zor durumlardan bir çıkış yolu bulmasına yardım etmeyi, şirkete karşı yükümlülüklerinin bir parçası olarak gördükleri için böyle hareket etmektedirler (Mallin, 2019).

Alman sistemiyle karşılaştırıldığında, Japonya'da çalışanların denetim kurulunda yer almaları için otomatik bir hüküm bulunmadığı belirtilmelidir. Almanya'da yönetime katılma siyaset tarafından desteklenen, yasal bir kurumdur ve çalışanların söz hakkı olması kamu yararı meselesi olarak değerlendirilir. Aynı şekilde, iki kademeli yönetim kurulu sistemi, yönetim ve hissedarlar arasında etkili bir denetim ve denge sistemini teşvik etmek için işletmenin iç yapısına yönelik güçlü bir yasal müdahaleyi temsil etmektedir. Kanuna dayalı bu sözleşme dışı haklar ve yükümlülükler, Japon şirketlerinde çalışanların katılımına ilişkin gayri resmi düzenlemelerle ve Japon kurullarında izleme ve yönetim işlevleri arasında ayrım olmamasıyla keskin bir tezat oluşturmaktadır (Jackson & Moerke, 2005). Japonya'da çalışanların yönetime katılması ortak uzlaşa ve birlikte karar verme kültürünün bir parçasıdır. Japon

şirketlerinde şirketin geleceğini ilgilendiren kararlar hep birlikte alınır ve herkes tarafından desteklenir. Ayrıca, Japonya’da çalışan-işgücü ilişkilerinde yaşam boyu istihdam uygulamaları dikkat çekmektedir. Bazı şirketler de çalışanların şirkete aidiyet duygusunu artırmak için karlarını hissedarlar, çalışanlar ve yöneticiler arasında bölüştürmektedir (Alp & Kılıç, 2014).

Japonya Kurumsal Yönetim Komitesi, 2001’de gözden geçirilmiş Kurumsal Yönetim Kodu’nu yayınlamıştır. Yasa, toplam 14 ilkeyi içeren altı bölümden oluşmaktadır: yönetim kurulunun misyonu ve rolü, yönetim kurulu bünyesinde oluşturulan komitelerin misyon ve görevleri, CEO’nun liderlik sorumluluğu, tüzel kişilik adına hissedar tarafından açılan türev davaların ele alınması, üst yönetim için adalet ve şeffaflığın sağlanması, hissedarlara rapor verilmesi ve yatırımcılarla iletişim kurulması.

Japonya’daki Ticaret Kanunu, şirketin faaliyetlerinin çeşitli yönlerini izlemek için yasal denetçilerin atanmasına olanak sağlamaktadır. Bununla birlikte, Adalet Bakanlığı 2002’de Ticaret Kanunu’nda kapsamlı bir revizyon yayınlamış ve esas olarak şirketlere ABD tarzı bir kurumsal yönetim yapısını benimseme seçeneğini sunmuştur. ABD tarzı yapıda, gözetim işlevini yerine getirmek için bir ana yönetim kurulu bulunur ve her biri çoğunluğu icracı olmayan en az üç üyeden oluşan denetim, ücretlendirme ve aday gösterme komitelerinin kurulması gerekir. Şirketin günlük iş operasyonlarından sorumlu olacak kurumsal icra memurları da atanması gerekir. ABD tarzı tek kademeli yapı altında, yasal denetçiler kurulu kaldırılmıştır. Bunun yanı sıra, Japon Kurumsal Yönetim Kodu tavsiyeleri, revize edilmiş Ticaret Kanunu ile uyumlu hale gelmiştir.

2004 yılında, Tokyo Menkul Kıymetler Borsası borsaya kote şirketler için kurumsal yönetim ilkelerini yayınlamıştır. Yayımlanan beş ilke, genel kurullara katılma ve oy kullanma hakkı dahil olmak üzere hissedarların çeşitli haklarının kullanılması, azınlık ve yabancı hissedarlar dahil hissedarlara adil muamele edilmesi, kurumsal yönetimde paydaşlarla ilişkiler, bilgilendirme ve şeffaflık ve Yönetim Kurulu, denetçiler, kurumsal denetim kurulları ve diğer ilgili grupların sorumlulukları ile ilgilidir.

Japonya’da son yıllarda kurumsal yönetim sisteminde bazı değişiklikler meydana gelmiştir. Bankaların oynadığı önemli roller son yıllarda büyük ölçüde azalmıştır. Onun yerine artık daha iyi yapılandırılmış kurullar, daha etkili şirket denetçileri ve bazen daha aktif hissedarlar bulunmaktadır. Japon kanunları artık aday gösterme, ücretlendirme ve denetleme komitelerine dayanan ABD tarzı bir yönetim kurulunun benimsenmesine izin vermekte ve bu komitelerin çoğunluğu bağımsız dış yöneticilerden oluşmaktadır.

Bunun yanında, son 20 yılda ana banka rolünün sona ermesi, karşılıklı hissedarlıkların azaltılması, muhasebe standartlarındaki değişiklikler ve artan yabancı yatırım nedeniyle Amerikan tarzı bir kurumsal yönetim sistemi ön plana çıkmıştır (Mallin, 2019: 335-336). Japonya'ya gelen yabancı ve kurumsal yatırımcılar uzun vadeli iş ilişkilerinden ziyade borsa getirilerine odaklanmaktadır. Ayrıca, bu yeni hissedarlar yönetiminde çok daha aktif bir rol oynamaktadırlar. Yabancı kurumsal yatırımcıların hissedar aktivizmi iyi bilinmesine rağmen, hissedarlar toplantılarında kullanılan “hayır” oylarındaki şaşkıncı artışın da yansıttığı gibi, Japonya'daki yerel emeklilik fonlarının da kurumsal yönetimde söz sahibi olmaya daha fazla ilgi duyduğu göze çarpmaktadır (Jackson & Moerke, 2005).

2.3.6. Güney Afrika'da Kurumsal Yönetim

Güney Afrika'da 20. yüzyılın ikinci yarısında, apartheid (ırk ayrımcılığı) politikasının sebep olduğu toplumsal huzursuzluk ve eşitsizlik ortamı bulunmaktaydı. Apartheid'in tasfiyesi, Güney Afrika'nın yerel iş dünyasını yeniden inşa etmenin yanı sıra yabancı yatırımı çekme potansiyelini de beraberinde getirmiştir. Bu olasılıkların her ikisi de sağlam bir kurumsal yönetim ikliminin geliştirilmesini gerektirmiştir (Jehe, Meacham, & Williams, 2018). Bu nedenle, 1990'larda sosyal ve politik dönüşüme yol açan kapsamlı yasalar çıkarılmıştır. Mervyn King başkanlığında 1992 yılında Güney Afrika'da Kurumsal Yönetim Komitesi kurulmuştur. Komite, 1994 yılının sonlarında Kurumsal Yönetim'e ilişkin King Raporunu (King I) hazırlamıştır. King I, o dönemdeki en geniş kapsamlı tavsiyelerden bazılarını içermektedir. (Mallin, 2019: 369). Bu rapor, hissedarların çıkarları kadar paydaşların da çıkarlarını tanıyan ilk rapor olma özelliğini taşımaktadır (Tricker, 2015).

Yaklaşık sekiz yıl sonra, King Raporu II 2002'de yayınlanmıştır. King II, dünyanın herhangi bir yerinde bugüne kadar yayınlanan en kapsamlı ve en yenilikçi raporlardan birisidir. King II kapsayıcı bir yaklaşım benimsemektedir, buna göre şirket, çalışanları, müşterileri ve tedarikçileri de dahil olmak üzere daha geniş bir topluluğu göz önünde bulundurmadan stratejilerini geliştirmemeli ve faaliyetlerini yürütmemelidir. Raporda Afrikalı şeflerin uyguladığı istişare geleneğinden çalışma ilişkileri ve insan yönetimi bağlamında bahsedilmektedir. İstişare, Afrika ruhunun ayrılmaz bir parçasıdır ve bu nedenle bir şirket, çalışanları ve genel olarak insanlarla ilişkilerinde bunu dikkate almalıdır.

King II, yönetim kurulları ve iç denetimin rolü ve işlevi gibi kurumsal yönetimin geleneksel alanları olarak algılanabilecek konuları ele almanın yanı

sıra, paydaş ilişkileri, etik uygulamalar ve sosyal sorunlar ve dönüşümle ilgili problemler de dahil olmak üzere entegre sürdürülebilirlik raporlamasına büyük önem vermektedir. Raporun tamamı 354 sayfadan oluşmaktadır ve ekler bölümünde yönetim kurulu öz değerlendirmesi ve etik kurallar kodu geliştirme gibi alanlar bulunmaktadır.

King II, iyi bir kurumsal yönetimden bahsedebilmek için yedi özelliğin bulunması gerektiğinden bahseder, bunlar disiplin, şeffaflık, bağımsızlık, hesap verebilirlik, sorumluluk, adalet ve sosyal sorumluluk olarak tanımlanmıştır. Rapor, Kurumsal Uygulama ve Davranış Kodu’nu içerir ve şu ilkeler bulunur: kurullar ve yöneticiler, risk yönetimi, iç denetim, entegre sürdürülebilirlik, raporlama, muhasebe ve denetim, hissedarlarla ilişkiler ve iletişim.

Johannesburg Menkul Kıymetler Borsası’nda işlem gören şirketlerin ve tüm kamu sektörü kuruluşlarının, uygula veya uygulamıyorsan açıkla esasına dayalı olarak kodun tavsiyelerine uyması beklenmektedir. Bu nedenle, yöneticilerin, yıllık raporda yasaya uygunlukla ilgili bir beyanda bulunmaları veya uymama nedenlerini belirtmeleri gerekir.

Daha sonra, King III olarak anılan Güney Afrika İçin Kurumsal Yönetim İlkeleri Kodu (The Code of Corporate Governance Principles for South Africa) 2009 yılının Eylül ayında yayınlanmıştır. King III’ün felsefesi liderlik, sürdürülebilirlik ve kurumsal vatandaşlık kavramlarını temel almaktadır. Sürdürülebilirlik, paydaşların şirketin değerini daha iyi değerlendirebilmelerini sağlamak için performansın ve raporlamanın önemli bir yönü olarak entegre edilmiştir. King III de uygula veya uygulamıyorsan açıkla esasını kullanmaktadır ve 1 Mart 2010’da yürürlüğe girmiştir (Mallin, 2019: 369-371).

2016 yılında, Güney Afrika için Kurumsal Yönetim ilişkili King IV Raporu yayınlanmıştır. King IV, King III’ün 75 ilkesini, iyi yönetim uygulamasını hayata geçirmek için özel veya kamu sektöründeki herhangi bir kuruluş tarafından uygulanabilecek sadece 16 ilkeye indirmiştir. Bu 16 ilke, etik kültür, iyi performans (stratejik hedeflere yönelik performans ve kullandığı ve etkilediği sermaye üzerinde olumlu etkiler elde etme), etkin kontrol ve meşruiyet olmak üzere dört iyi yönetim sonucuna ulaşmak için tasarlanmıştır. King IV, dünyadaki ilk sonuçlara dayalı koddur; bu ise Kod’un ilkelerinin uygulanmasıyla istenen dört kurumsal yönetim sonucunun elde edileceği anlamına gelmektedir (Judin, Roberts, & Naidoo, 2017).

King IV, ilkeler ve uygulamalar arasında net ayırım yapan sonuçlara dayalı bir yaklaşımı savunur. Daha az kuralcı bir yaklaşıma sahiptir, ancak King

IV’ te yer alan uygulama tavsiyeleri dikkate alındığında muhakemenin nasıl uygulandığına ilişkin olarak şeffaflığa daha fazla vurgu yapılmaktadır. King IV, ilkelerinin ve uygulamalarının bu niteliksel uygulamasını güçlendirmek için, Kral III’teki “uygula veya açıkla” ilkesinin aksine, “uygula ve açıkla” rejimini önermektedir (Mallin, 2019: 371).

King Raporlarının hem Güney Afrika’da hem de küresel boyutta etkisi yüksek olmuştur. Raporlar, kurumsal yönetim ilkelerinin küresel gelişiminde etkili olmuştur. Örneğin King I, kurumsal yönetimi şirketin finansal yönlerinin ötesine taşımaya yönelik öncü çabalarından dolayı “ezber bozan” olarak nitelendirilmiştir. King II, sürdürülebilirlik kavramını kurumsal yönetime dahil etmiştir ve King III, üçlü kar hanesinin (triple bottom line) iş stratejisi ve raporlama ile entegrasyonuna öncülük etmiştir. King Raporları, iş uygulamaları üzerinde de etkili olmuştur. Kodların uygulanması isteğe bağlıdır, ancak kodların çoğu hükmü Johannesburg Menkul Kıymetler Borsası’nın (JSE) listeleme gerekliliklerine dahil edilmiştir. Bu, özünde King Kodları’nı Güney Afrika’da halka açık birçok şirket için zorunlu kılmaktadır (Jehe vd., 2018: 137).

2.3.7. Brezilya’da Kurumsal Yönetim

Güney Amerika’daki çeşitli ülkelerin ekonomileri de dünyada 1990’larda yaşanan ekonomik krizlerden olumsuz etkilenmiştir. Dünyanın dört bir yanındaki diğer birçok ülkede olduğu gibi bu, daha fazla şeffaflık ve hesap verebilirlik talebine ve borsaya güveni yeniden tesis etme ve inşa etme ihtiyacına yol açmıştır.

Güney Amerika’daki işletmeler, genellikle aile çıkarlarını temsil eden hâkim bir grup tarafından yönetilmektedir. Bu model Brezilya, Meksika ve Şili’de görülmektedir. Çoğu Güney Amerika ülkesinde olduğu gibi, Brezilya’da da azınlık hissedarlarının hem bilgiye erişimden hem de uygun önlem alma araçlarından yoksun olması nedeniyle, azınlık çıkarlarının korunması geleneksel olarak zayıf bir alan olmuştur. Geçmişte, şirketler genellikle sermaye artırma aracı olarak imtiyazlı hisse ihraç etmişlerdir. İmtiyazlı hisseler temettü taşımaya rağmen, belirli özel durumlar dışında genellikle oy haklarına sahip değildir. Bu nedenle, imtiyazlı hisse sahipleri genellikle zayıf bir konumdadır ve hâkim hissedarların kaprislerine karşı savunmasızdır (Mallin, 2019: 379).

Brezilya’daki yasal ve kurumsal ortam, alacaklıların ve azınlık hissedarların yasal korumasının zayıf olmasıyla tasvir edilmektedir. Diğer medeni hukuk ülkelerine benzer şekilde, yeterli korumanın olmaması, hâkim blok hisse sahiplerinin bulunduğu firmaların çoğunluk oluşturmasına yol açmıştır.

Bir Brezilya firmasının mülkiyet yapısı, güçlü kontrol sahibi hissedarların ve piramit şeklindeki örgüt yapılarının varlığıyla tipik olarak oldukça yoğunlaşmıştır. Son yirmi yılda, Brezilya sermaye piyasasını geliştirmek ve güçlendirmek için önemli çabalar sarf edilmiştir, ancak blok hisse sahibi bir kontrol hissedar bulunmayan firma sayısı çok az artmıştır (Crisostomo & Brandao, 2019: 122).

Brezilya Kurumsal Yönetim Enstitüsü (BICG), 2001 yılında bir En İyi Kurumsal Yönetim Uygulamaları Kodu yayınlamıştır. BICG, Brezilya’da kurumsal yönetim için önde gelen bir forum olarak hareket etmek üzere sivil, kâr amacı gütmeyen bir dernek olarak kurulmuştur. Kod, şeffaflığı, hesap verebilirliği ve adaleti kurumsal yönetimin temel direkleri olarak tanımlamıştır. Kod, Brezilya şirketlerinin çoğunluğunun hâkim ortaklara sahip olması gibi bazı temel özelliklerinin tanımlanmasında çok yardımcı olmuştur. Ayrıca, aile tarafından kontrol edilen işletmelere, aile sorunlarını çözmek ve bunları şirketin yönetiminden ayrı tutmak için bir aile konseyi kurmalarını tavsiye etmektedir (Mallin, 2019: 379). Aile üyelerinin sıkı kontrolündeki Brezilya şirketlerinde, kurumsal yönetim sistemi zayıflayabilir ve aile üyeleri kişisel çıkarlarını ön planda tutmaya çalışabilirler. Şirket yönetimindeki ve yönetim kurulundaki aile etkisi, yönetim kurulunun izleme görevinin yerini alabilir. Bu nedenle, güçlü bir aile etkisine sahip kurullar daha az bağımsız olma eğilimindedir (Crisostomo & Brandao, 2019: 133).

Brezilya’da kurumsal yönetim yapısı temelde iki kademelidir çünkü Brezilya şirketlerinin bir yönetim kurulu ve ayrıca bir mali konseyi vardır. Mali konsey, mal sahipleri tarafından seçilir ve onlara karşı sorumludur. Kod, Mali Konsey’in, azınlıkların ve oy hakkı olmayan hisse sahiplerinin hiçbir etkisinin olmaması ve çok az bilgiye sahip olması nedeniyle oluşturulduğunu belirtir. Mali Konsey, kısmi bir çözüm getirmektedir; bilgiye erişimi vardır ve yıllık genel kurul toplantısında görüşlerini ifade edebilir. Bilgiye erişimi oldukça geniştir çünkü yönetim kurulu tutanaklarının kopyaları, mali tablolar ve diğer bilgiler üyelerinin erişimine açıktır. Bağımsız denetçilere de erişimleri olabilmektedir.

Comissao de Valores Mobiliarios (CVM) Brezilya Menkul Kıymetler ve Borsa Komisyonu’dur ve Haziran 2002’de kurumsal yönetime ilişkin tavsiyeler yayınlamıştır. Kod, dört ana alanı kapsamaktadır: (1) mülkiyet ve kontrol konusunda şeffaflık, hissedarlar toplantısı. (2) yönetim kurulunun yapısı ve sorumlulukları, (3) azınlık hissedarlarının korunması, (4) muhasebe ve denetim.

CVM, halka açık şirketlerin, yıllık raporları dahil olmak üzere, tavsiyelere ne ölçüde uydıklarını, bir “uy ya da açıkla” yaklaşımı kullanarak raporlamasını şart koşmaktadır.

İzleyen yıllarda, BICG, 2004 yılında Kurumsal Yönetimin En İyi Uygulamaları Kodu’nun güncellenmiş ve genişletilmiş bir baskısını yayınlamıştır. Kod, şirket değerini artırmak, kurumsal performansı iyileştirmek, sermayeye daha düşük maliyetlerle erişimi kolaylaştırmak ve şirketin uzun vadede hayatta kalmasına katkı sağlamak amacıyla halka açık veya özel şirketlerden sivil toplum kuruluşlarına kadar her tür şirkete rehberlik etmeyi amaçlamaktadır. Kod, altı bölümden oluşmaktadır: mülkiyet, yönetim kurulu, yönetim, bağımsız denetim, mali konsey, davranış ve çıkar çatışmaları. Bunun yanı sıra Kod’un şeffaflık, adalet, hesap verebilirlik ve kurumsal sorumluluk olmak üzere dört temel ilkesi bulunmaktadır.

Brezilya’daki mali konsey alışılmadık bir oluşumdur ve zorunlu olmamakla birlikte Kod’da Brezilya şirketlerinin yönetim sisteminin temel bir parçası olarak tanımlanmaktadır. Amacı, şirketin idari organlarının eylemlerini denetlemek ve sahiplerine belirli konularda görüş bildirmektir. Şirket sahipleri için bağımsız bir kontrol işlevi gördüğünden şirkete değer katmak için tasarlanmış bir araç görevi görmektedir.

Daha sonra, gözden geçirilmiş bir Kurumsal Yönetim En İyi Uygulama Kodu 2009 yılında yayınlanmıştır. Selefi ile aynı altı bölümü korumuştur ancak hem Brezilya’daki değişikliklerin (örneğin, sermaye piyasasının canlanması, çok sayıda şirketin halka açılması, bazılarında yaygın hisse sahipliği, şirket birleşmeleri ve satın almalar vb.) hem de uluslararası düzeydeki değişikliklerin (küresel finansal gerileme) ışığında daha sağlam kurumsal yönetim uygulamalarını ortaya koymuştur. Kod’un en son revizyonu 2016’da yapılmıştır ve beş bölümden oluşmaktadır: pay sahipleri, yönetim kurulu, üst düzey yönetim, denetim ve kontrol organları, davranış ve çıkar çatışmaları (Mallin, 2019: 379-381).

Black, De Carvalho ve Gorga (2008) yaptıkları araştırma sonucunda Brezilya’daki kurumsal yönetim uygulamalarını değerlendirmişlerdir. Brezilya’da kurumsal yönetimin nispeten güçlü ve zayıf olduğu alanlar bulunmaktadır. Yönetim kurulu bağımsızlığı düşüktür. Çoğu Brezilya özel firmasının yönetim kurulları, tamamen veya neredeyse tamamen iç üyelerden oluşur veya kontrol eden aile veya grubun temsilcilerinden oluşur. Birçok firmanın hiç bağımsız yöneticisi yoktur. Aynı zamanda, azınlık hissedarlar birçok şirketin yönetim kurullarında yasal olarak temsil edilme hakkına sahiptir ve bu temsil oldukça yaygındır. Mali açıklama, dünya standartlarının

gerisindedir. Firmaların sadece küçük bir kısmı nakit akış tablosu veya konsolide finansal tablolar yayınlamaktadır. Bununla birlikte, birçoğu İngilizce mali tablolar ve web sitelerinin İngilizce sürümünü sunmaktadır. Denetim komiteleri nadirdir, ancak birçok Brezilya firması mali tabloların doğruluğunu sağlamak için bir mali kurul oluşturarak alternatif bir yaklaşım kullanır.

Crisostomo ve Brandao’nun (2019) yaptıkları çalışmanın bulguları, hâkim hissedarın kimliğinin Brezilya firmalarının kurumsal yönetim sisteminin kalitesini etkilediğini göstermektedir. Dağınık bir kontrol yapısı, daha yüksek bir kurumsal yönetim kalitesi ile ilişkilidir. Aksi durumda, hâkim bir blok hisse sahibinin (aile veya başka bir firma) varlığı veya birkaç büyük hissedar arasında anlaşmanın olması kurumsal yönetime zarar vermektedir.

Black, De Carvalho, Khanna, Kim ve Yurtoğlu’nun (2020) geliştirmekte olan dört büyük pazar olan Brezilya, Hindistan, Kore ve Türkiye ile ilgili yaptıkları araştırmada açıklamanın her ülkede daha yüksek piyasa değeri öngördüğünü ortaya koymuştur. Açıklamada en belirleyici değişken finansal açıklamadır. Yönetim kurulu yapısı tüm ülkelerde pozitif bir katsayıya sahiptir ve Brezilya ve Kore’de anlamlıdır. Yönetim kurulu yapısında temel belirleyici, yönetim kurulu bağımsızlığıdır. Bu sonuçlar, firmaların daha iyi kurumsal yönetim için yatırımcı taleplerine yanıt verirken ve yatırımcıların kurumsal yönetim kalitesini değerlendirirken açıklama ve yönetim kurulu yapısına odaklanmaları gerektiğini göstermektedir.

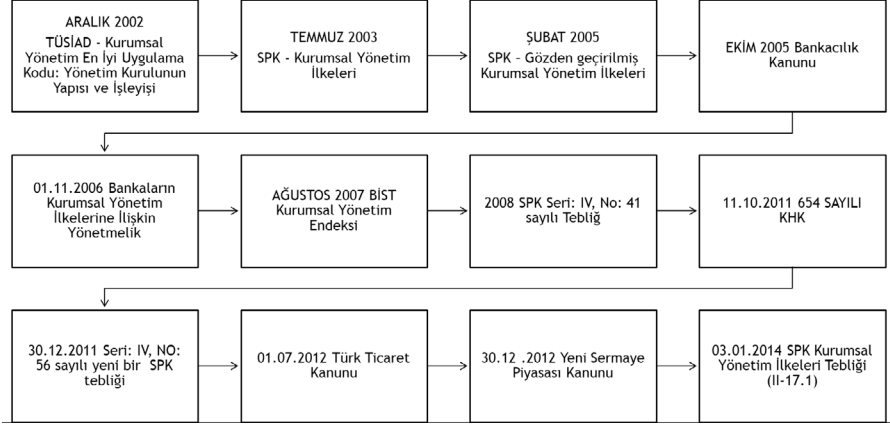
2.3.8. Türkiye’de Kurumsal Yönetim

Türkiye’de kurumsal yönetim alanında ilk çalışmayı TÜSİAD yapmıştır. Oluşturulan çalışma grubu 2002 yılı Aralık ayında “Kurumsal Yönetim En İyi Uygulama Kodu: Yönetim Kurulunun Yapısı ve İşleyişi” adlı çalışmasını yayınlamış ve yalnızca yönetim kurulu ile ilgili önerilerde bulunmuştur.

Daha sonra SPK halka açık şirketler için kurumsal yönetim ilkelerini 2003 yılında hayata geçirmiştir. Bankalar için BDDK, 2006 yılında bir kurumsal yönetim düzenlemesi getirmiştir. SPK, kurumsal yönetim ilkelerinin yaygın bir şekilde uygulanması için çalışmalarına devam etmiştir. Kurumsal yönetim konusu, Sermaye Piyasası Kanunu’nda 2011 yılında yer almıştır. Bunun yanında, 2012 yılı ortasında yürürlüğe konan yeni Türk Ticaret Kanunu kurumsal yönetimle ilgili mühim düzenlemeler getirmiştir (Alp & Kılıç, 2014).

Şekil 1, Türkiye’de yapılan kurumsal yönetim düzenlemelerini kronolojik olarak göstermektedir.

Şekil 1. Türkiye'deki Kurumsal Yönetim Düzenlemeleri Tarihçesi



Sermaye Piyasası Kurulu'nun (SPK) çıkardığı 2014 yılındaki tebliğde en son 2020 yılının Ekim ayında sürdürülebilirlik konusunu dahil edecek şekilde bir değişiklik yapılmıştır ancak yeni bir tebliğ bulunmamaktadır. Yeni değişiklik ile Sürdürülebilirlik İlkeleri Uyum Çerçevesi uygulamaya konmuştur. Tebliğde yapılan değişiklikler şu şekilde özetlenebilir:

- Gönüllülük esası şeklinde uygulanacak sürdürülebilirlik ilkeleri getirilmiştir,
- Sürdürülebilirlik ilkelerine tabi olan ortaklıklar düzenlenmiştir,
- Faaliyet raporlarının içeriğine sürdürülebilirliğe ilişkin açıklamalar eklenmiştir (GSG Hukuk internet sitesi).

Türkiye'de Sermaye Piyasası kurulu ilk kez 2003 yılının Temmuz ayında OECD tarafından yayınlanan kurumsal yönetim ilkelerine uyumlu bir şekilde Kurumsal Yönetim İlkeleri'ni yayınlamıştır. Daha sonra, 2011 yılına kadar olan süreçte, halka açık şirketlerin gönüllülük esası çerçevesinde uygulaması öngörülen kurumsal yönetim ilkelerine ilişkin hukuki ve teknik altyapı hazırlanmıştır. Kurumsal Yönetim İlkeleri, 2005 yılı Şubat ayında OECD tarafından yapılan değişikliklerle uyumlu olacak şekilde gözden geçirilerek yeniden yayımlanmıştır. İlkeler; (1) pay sahipleri, (2) kamuyu aydınlatma ve şeffaflık, (3) menfaat sahipleri ve (4) yönetim kurulu olmak üzere dört ana bölüme ayrılmıştır.

Halka açık şirketler, bu esaslara gönüllük esasına göre uymak durumundadırlar. Bununla birlikte şirketlerin, uygula veya uygulamıyorsanız açıkla prensibi gereğince ilkeleri uygulayıp uygulanmadıklarını,

uygulanmadılarsa buna ilişkin gerekçeli açıklamaları kamuya duyurmaları gerekmektedir. Bu nedenle, 2004 yılı sonunda yapılan bir düzenlemeyle, hisse senetleri İMKB’de işlem gören şirketlerin 2005 yılında yayımlanacak 2004 yılı faaliyetlerine ilişkin raporlarını kapsayacak şekilde, her yıl hazırlanacak yıllık faaliyet raporlarında ve varsa internet sitelerinde şirketlerin kurumsal yönetim uygulamaları karşısındaki durumlarını yatırımcılara göstermeyi amaçlayan Kurumsal Yönetim Uyum Raporu’nu hazırlaması ve yayımlaması şartı getirilmiştir. Bunun yanı sıra, “Türkiye’de Kurumsal Yönetim Pilot Çalışması” konulu OECD raporu (2006) hazırlanarak kamuya açıklanmıştır.

SPK, yayınladığı kurumsal yönetim ilkelerinde Kıta Avrupası modelini benimsemiştir. Dolayısıyla, hisse sahipleri dışında kalan paydaşların hakları ve çıkarları da gözetilmektedir. Bu nedenle ilkelerde “Menfaat Sahipleri” başlıklı bir ana bölüm bulunmaktadır. Ancak, bu ilkelerden hiçbirine uyum henüz zorunlu tutulmamıştır.

SPK Kurumsal Yönetim İlkeleri, uyum zorunluluğu açısından incelendiğinde zorunluluk esaslı model ile Anglosakson modeli arasında karma bir model tercih edildiği görülmektedir. Bu modele göre, tebliğde sayılan bazı ilkelere kapsama giren şirketlerin uyumu zorunlu tutulmuş, zorunlu tutulmayan ilkeler için ise “uygula veya uygulamıyorsan açıkla” prensibi doğrultusunda “uyum raporları” ile açıklama yapma şartı koşulmuştur. Bu kapsamda, şirketler, yıllık faaliyet raporlarında zorunlu olmayan ilkelerin uygulanıp uygulanmadığına, uygulanmıyorsa buna ilişkin gerekçeli açıklamaya, bu nedenle ortaya çıkabilecek olası çıkar çatışmasına ve gelecekte şirketin yönetim uygulamalarında bir değişiklik yapma planının bulunup bulunmadığına yer vereceklerdir (Alp & Kılıç, 2014: 20-22).

SPK’nın 2014 yılında yayınladığı tebliğde yönetim kurulları ile ilgili uyulması zorunlu bazı maddeler de bulunmaktadır. Yönetim kurulu başkanı ile CEO’nun aynı kişi olmasına bir engel yoktur fakat böyle bir durumda bu durumun Kamuoyunu Aydınlatma Platformu (KAP)’ta açıklanması gerekmektedir. Yönetim kurulu üyelerinin sayısı, oluşturulması gereken komiteler ve buralara hangi kriterlere göre üye atanacağı belirtilmiştir:

- Yönetim kurulunun yapısı konusu ile ilgili olarak; yönetim kurulu üye sayısının en az 5 olması, yönetim kurulu üyelerinin çoğunluğunun icrada görevli olmayan üyelerden oluşması, 2’den aşağı olmamak kaydıyla yönetim kurulu üye sayısının 3’te birinin bağımsız üye olması, bu üyelerin yeniden seçilebilmesi, bağımsız üyelerin niteliklerine, bağımsız üyelerin seçimine ve bağımsızlığı ortadan kaldıran durumlara ilişkin olarak ilkelerde belirlenen kriterlere ve usullere uyulması,

bağımsız üyelerin bağımsızlık kriterlerini sağlayıp sağlamadıkları bakımından belli bir süre öncesinde SPK'nın ön onayına sunulması.

- Yönetim kurulu bünyesinde oluşturulan komiteler ile ilgili olarak; Denetimden Sorumlu Komite, Riskin Erken Saptanması Komitesi, Kurumsal Yönetim Komitesi, Aday Gösterme Komitesi, Ücret Komitesi isimli komitelerin oluşturulması, bunların görev ve yetkileri, bu komitelerin ilkelere uygun olarak belirlenecek görev ve çalışma esasları ile üyelerinin kamuya duyurulması, komitelerin en az 2 üyeden oluşması, iki üyeli komitelerde üyelerin tamamının, ikiden fazla üyeli komitelerde çoğunluğunun icrada görevli olmayan üyelerden seçilmesi, komite başkanlarının bağımsız üyelerden belirlenmesi, icra başkanı/genel müdürün komitelerde görev alamaması, denetim komitesi üyelerinin tamamının bağımsız üyelerden oluşması (Alp & Kılıç, 2014: 32-33).

Sermaye piyasasında yapılan kurumsal yönetim ile ilgili düzenlemeler Tablo 2'de özetlenmiştir.

Tablo 2. Sermaye Piyasası’nda Yapılan Düzenlemeler

2003-2011	<ul style="list-style-type: none"> • Halka açık şirketlerce gönüllülük esasına göre “uygula veya uygulamıyorsan açıkla” prensibi çerçevesinde uygulanan ilkelere • Kurumsal Yönetim Endeksi (2007 Ağustos) • Pay Sahibi ile İlişkiler Birimi zorunlu hale getirilir (SPK Tebliği Seri IV, No: 41, 2008) • Payları borsada işlem gören şirketlerde sermaye piyasası mevzuatından kaynaklanan yükümlülüklerin yerine getirilmesinde ve kurumsal yönetim uygulamalarında koordinasyon sağlayan personel görevlendirilmesi zorunlu oldu (SPK Tebliği Seri IV, No: 41, 2008)
2011-2012	<ul style="list-style-type: none"> • SPK’ya ilkelere kısmen veya tamamen uyum zorunluluğu getirme ve uyum zorunluluğuna aykırılık halinde de idari para cezası da dahil olmak üzere çeşitli tedbirler alma yetkisi verilmiştir (11.10.2011 2499 sayılı Sermaye Piyasası Kanunu’nda değişiklik yapan 654 sayılı KHK) • SPK’ya kanunla ilk kez kurumsal yönetim ilkelerini tespit ve ilan etme yetkisi verilmiştir. • 30.12.2011 tarihli Seri: IV No:56 sayılı tebliğ ile halka açık anonim ortaklıklar için belirlenen kapsam genişletilir. <ul style="list-style-type: none"> - Borsa şirketleri 3 gruba ayrılır ve farklı seviyede zorunluluklar öngörülür. - Yönetim Kurulu üye sayısı en az 5 olmalı ve yönetim kurulu üyelerinin çoğunluğu icrada görevli olmamalı. - Bağımsız yönetim kurulu üyelerine bazı görev ve sorumluluklar verilmiş, ilişkili taraf işlemlerinde bağımsız yönetim kurulu üyeleri için onay ve gözetim mekanizmaları oluşturulmuştur. Asgari bağımsız üye sayıları belirtilmiş ve bağımsızlık kriterleri gözden geçirilmiştir. - Yönetim kurulu bünyesindeki komite sayısı artırılmış, bunların görevleri ve üye sayılarına ilişkin esaslar belirlenmiştir.
2012-	<ul style="list-style-type: none"> • 30.12.2012 tarihli 6362 sayılı Sermaye Piyasası Kanunu • SPK’ya ilkeleri zorunlu tutma ve zorunluluğa uyulmaması halinde resen işlem yapma dahil çok sayıda yeni tedbirler alma ve yaptırımlar uygulama yetkisi verilmiştir. • İlişkili taraflarla olan işlemlerde izlenecek süreç ilk kez kanunda açıkça belirtilmiştir. • Kurumsal yönetim ilkelerini uygulayacak kurumların kapsamı genişletilmiştir. • Halka açık ortaklıklar, kurumsal yönetime ilişkin yükümlülüklerini Merkezi Kayıt Kuruluşunca (MKK) sağlayacak elektronik ortamı kullanılarak da yerine getirebileceklerdir. • 03.01.2014 Kurumsal Yönetim İlkeleri Tebliği (II-17.1): Pay Sahipleri-Kamuyu Aydınlatma ve Şeffaflık- Menfaat Sahipleri- Yönetim Kurulu olmak üzere 4 ana bölüm mevcuttur. • Karma sistemde SPK çok sayıda kurumsal yönetim ilkesini zorunlu tutmuştur: Genel kurul, yönetim kurulunun faaliyet esasları, yönetim kurulunun yapısı, yönetim kurulu bünyesinde oluşturulan komiteler ve yönetim kurulu üyelerine ve idari sorumluluğu bulunan üst düzey yöneticilere sağlanan mali haklar.

Bankacılık sektöründe de kurumsal yönetim düzenlemeleri 2001 yılında yaşanan finansal krizden sonra hayata geçirilmiştir. Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu 1 Kasım 2006 tarihinde ve 26333 sayılı yönetmelikle bankaların kurumsal yönetim ilkeleri ile ilgili değişiklikler yapmıştır (Cengiz, 2013). Yönetmelik ekinde 7 adet kurumsal yönetim ilkesi belirtilmiştir:

İlke 1- Banka içerisinde kurumsal değerler ve stratejik hedefler oluşturulmalıdır.

İlke 2- Banka içinde yetki ve sorumluluklar açıkça belirlenmeli ve uygulanmalıdır.

İlke 3- Yönetim kurulu üyeleri, görevlerini etkin bir şekilde yerine getirecek nitelikleri haiz ve kurumsal yönetimde üstlenmiş oldukları rolün bilincinde olmalı ve banka faaliyetleri hakkında bağımsız değerlendirme yapabilmelidir.

İlke 4- Üst düzey yönetim görevlerini etkin bir şekilde yerine getirecek nitelikleri haiz ve kurumsal yönetimde üstlenmiş oldukları rolün bilincinde olmalıdır.

İlke 5- Bankanın müfettişleri ile bağımsız denetim elemanlarının çalışmalarından etkin olarak yararlanılmalıdır.

İlke 6- Ücret politikalarının bankanın etik değerleri, stratejik hedefleri ve iç dengeleri ile uyumu sağlanmalıdır.

İlke 7- Kurumsal yönetimde şeffaflık sağlanmalıdır (Resmî Gazete, 2006).

Halka açık bankalar söz konusu olduğu durumda kurumsal yönetim düzenlemeleri ve uygulamalarında SPK ve BDDK'nın anlaşma sağlaması zorunludur.

Türk Ticaret Kanunu'nda 2012 yılında anonim şirketler hukuku alanında yapılan değişiklikler ile şirketlerin kurumsal yönetim anlayışı önemli ölçüde modernize edilmiştir. Ancak, şu hususa dikkat çekmek gerekir, TTK' da tek kişilik yönetim kuruluna izin verilmesine rağmen halka açık şirketlerde en az beş yönetim kurulu üyesi olması gerekmektedir (TKYD, 2022). Yeni kanun, hissedarlar, yönetim kurulu, genel kurul, paydaşlar, denetçiler gibi unsurların haklarını, görev ve yetkilerini, bunların birbirleriyle olan ilişkilerini ve şirketin genel işleyişini yeni baştan düzenlemektedir (Alp & Kılıç, 2014). Kanunda yer alan bazı düzenlemeler aşağıda belirtilmiştir:

- Pay sahiplerinin işletmeye borçlanmalarının yasaklanması,

- Yönetim kurulu üyelerinin pay sahibi olmaları zorunluluğunun kaldırılması,
- Azınlık pay sahiplerinin yönetim kurulunda temsil hakkı,
- Yönetim kurulu üyelerinin görevleri sırasında işletmeye kusurlarıyla verecekleri zararın sigorta ettirilmesi,
- Bağımsız, tarafsız, uluslararası standartta denetim; denetçinin müşterisine denetimden başka hizmet verememesi, danışmanlık yapamaması, aynı müşteriye aynı denetçi takımı ile denetim hizmeti sunulmaması, yönetim kurulunun yıllık raporunun denetim kapsamında olması, riskin teşhisi ve iç denetim düzeninin standartlara uyup uymadığının denetimi,
- Genel kurul konusunda devredilemez yetkilerin belirlenmesi,
- Oyda imtiyazın sınırlandırılması (Cengiz, 2013).

3. Sonuç

Kurumsal yönetim konusu 20. yüzyılın sonlarında ortaya çıkan ve birçok ülkede görülen şirket skandallarının neticesinde önem kazanmış ve akademik yazında da giderek daha fazla kendine yer bulmuştur. Aslında kurumsal yönetim hala gelişmekte olan yeni bir kavramdır, bu nedenle mültidisipliner katkılara da açıktır. Bugüne kadar daha çok finans, muhasebe, denetim ve hukuk alanlarında çalışmalar yoğun olarak yapılmıştır. Yönetim alanında da yapılan çalışmalar bulunmaktadır. Ancak, konunun özünde yöneticiler, yönetim kurulları ve paydaşlar, başka bir deyişle insan olduğu için yönetim ve strateji alanından katkılar daha çok gelmelidir.

Şimdiye kadar kurumsal yönetim alanında literatürün gelişmesi yaşanan krizler ve skandallar sonucunda olmuştur. Reaktif bir yaklaşım olarak değerlendirilebilen bu yaklaşım daha proaktif olmalıdır. Bu sebeple şirketlerde etik kültürün geliştirilmesi, etik liderliğin ön planda tutulması çok önemlidir. Yönetim kurulları, yönetim kurulu başkanları ve CEO’larla ilgili ilke veya kanun düzeyinde pek çok kural geliştirilmiştir; bunlara uymak bazı ülkelerde mecburidir ve uyulmazsa cezai yaptırım vardır, bazılarında ise uygula veya uygulamıyorsan açıkla prensibi çerçevesinde şirketlere daha özgür bir alan bırakılmıştır. Hukuki boyutta tabii ki düzenlemeler yapılmalıdır fakat sadece düzenlemelerle şirketlerde kurumsal yönetim anlayışını iyileştirmek, paydaşları korumak mümkün değildir. Başta yöneticiler olmak üzere örgütlerin tüm çalışanlarının etik bir kültür içinde hareket etmeleri gerekmektedir. Bu kültürün yerleşmesi için yöneticilere büyük görev düşmektedir çünkü

çalışanlar için kendileri rol model olmaktadır. Kendileri önce etik birer lider olmalı, bunun sonucunda da çalışanlardan da etik davranmalarını talep edebilmelidir. Şeffaflık, hesap verebilirlik, adillik ve sorumluluk ilkeleri hem şirket içinde hem de şirket dışında hakkıyla uygulanmalıdır.

Bundan başka, bağımsız denetimin yanında iç kontrol ve risk yönetimi sistemlerinin düzgün bir şekilde işlemesi gerekmektedir. Bu sistemlerin, şirketler yaşam eğrilerinde ilerledikçe yerleşeceği göz önünde bulundurulmalıdır, yeni kurulan bir şirkette öncelikler farklı olabilmektedir. Fakat, şirketin kurulmasından sonra şirket büyümeye başladığı andan itibaren iyi bir kurumsal yönetim anlayışının geliştirilmesi ve yerleştirilmesi faydalı olacaktır. Kurumsal yönetim mekanizmalarının oluşturulması, gerekli personelin istihdamı, düzenleyici kurumlarla ilişkilerin yönetilmesi de şirketler için bir maliyet yaratmaktadır. Bu maliyetlerin iyi yönetilmesi, şirketin kurumsal yönetimden elde edeceği faydayı aşmaması önemlidir.

Kurumsal yönetim anlayışında paydaşlarla olan ilişkilerin de iyi tutulması gerekmekte ve onların talepleri dikkate alınmak durumundadır. O nedenle şirketlerin strateji geliştirirken gelen bu taleplere de duyarlı olmaları gerekmektedir. Günümüzde artık, şirketlerin müşterilerle, tedarikçilerle, hissedarlarla, kural koyucularla, araştırma ve eğitim merkezleriyle, kısacası toplumla devamlı bir etkileşim ve iletişim içinde olması gerektiği inkâr edilemez bir olgudur. Son yıllarda sürdürülebilirlik gibi kavramların şirketlerin gündemine gelmesi de bu iki yönlü ilişkinin bir sonucu olmuştur. Hissedarlar da artık giderek daha fazla çeşitlenmekte ve yayılmış hisse sahipliği arttıkça daha aktivist bir hissedar grubu ortaya çıkmaktadır. Kurumsal yatırımcılar, emeklilik fonları, portföy yöneten bankalar ve aracı kurumlar, hedge fonlar gibi pek çok oluşum, şirketlerde pay sahibi olarak bilgi, oy hakkı, söz hakkı isteyerek belirlenecek stratejilerde etkin bir rol oynamayı talep etmektedirler. Yönetim ve strateji alanından bakıldığında, iş stratejileri belirlenirken şirketlerin sözü edilen unsurların da gerçekçi olan talep ve görüşlerinden faydalanmaları gerekmektedir. Ancak, bu sürecin iyi ve maharetli bir şekilde yönetilmesi ve bazen sınırların çizilmesi gerekli olacaktır. Bu ilişkiler iyi yönetilemezse bir güç savaşına yol açarak kararların zamanında alınamamasına, esnekliğin kaybedilmesine ve rekabette geri düşülmesine de sebep olabilir. İşte tam da bu nedenle yönetim kurulu üyelerinin doğru seçilmesi, deneyimlerinin ve bilgi birikimlerinin yüksek olması gerekmektedir. Özellikle bağımsız yönetim kurulu üyelerinin şirketin bulunduğu sektör, şirkette faaliyetlerin nasıl yürütüldüğü, o sektörün ana aktörleri, davranış kalıpları ve yasal düzenlemeler hakkında bilgi ve deneyim sahibi olması faydalı olacaktır.

Bir diğer önemli nokta ise şirket tiplerinin ve yapılarının çok çeşitli hale gelmesidir. Kanunlarda belirtilen şirket sınıflamalarının dışında, şirketler artık ağlara üye olmakta, stratejik ortaklıklar ve ortak girişimler kurmaktadır; bunların bir kısmı kısa süreli bir kısmı uzun süreli olabilmektedir. Bunun yanı sıra çapraz pay sahipliği bulunan şirketler ve diğer tüzel kişiler bulunmaktadır. Bu tarz oluşumlar için kurumsal yönetim gereklerinin neler olabileceği daha sonraki araştırmaların konusu olmalıdır. Yeni şirket tipleri tanımlamak, bunlarla ilgili düzenlemeleri yapmak karışıklıkların önüne geçmekte yarar sağlayabilir. Günümüzde şirket yapıları daha esnek ve organik olma yönünde ilerlemektedir. Dijitalleşmenin de yaşamın her alanına hâkim olduğu göz önünde bulundurulduğunda, sanal ortamda var olan şirketler, networkler de kurumsal yönetim için yeni araştırma alanları olarak karşımıza çıkmaktadır.

Bununla beraber, şirketlerin günümüzde çokuluslu hatta meta-uluslu olduğunu, varlıklarının, merkezlerinin ve faaliyetlerinin çeşitli ülkelerde olduğunu dikkate almak gerekir. Her ülkede aynı kurumsal yönetim tarzı başarılı olmayabilir. Dolayısıyla, tek tip bir kurumsal yönetim anlayışı yerine bulunan ülkenin kültürüne ve iş yapma şekline, yönetim anlayışına uygun bir kurumsal yönetim sistemi geliştirmek daha faydalı olacaktır. Ancak bu, etik kuralların göz ardı edilmesi ve kurumsal yönetimin dört ana ilkesine aykırı hareket edilmesi anlamına gelmemektedir. Evrensel olarak uygulanması gereken birtakım ilkelerin yanında, şirketlerin buldukları sektörde daha etkin olmaları için bazı serbesti alanlarının tanınması gerekmektedir. Çok fazla kanun düzeyinde düzenleme yapıldığında, şirketler bu maliyetlere katlanamadıkları ve fazla bürokrasi yarattığı için borsa kotundan çıkmayı tercih edebilmektedir. Amerika Birleşik Devletleri’nde Sarbanes-Oxley yasaının çıkarılmasından sonra görüldüğü gibi, özellikle söz konusu yabancı şirketler olduğunda, şirketler sırf bu nedenden dolayı borsaya girmekten imtina edebilmekte ve hatta borsa kotundan çıkabilmektedirler.

Kaynakça

- Akışık, O. (2005). İç kontrol sistemi ve bağımsız denetim içindeki yeri. *Muhasebe ve Denetime Bakış*, 14, 89-102.
- Alp, A., & Kılıç, S. (2014). *Kurumsal yönetim nasıl yönetilmeli?* İstanbul: Doğan Egmont Yayıncılık ve Yapımcılık.
- Atay, Ö., & Öztekin, A.B. (2022). İyi kurumsal yönetimde yönetim kurullarının rolü. *Denetim*, 13(24), 22-40.
- Atilla, İ. (2016). *Aile şirketlerinde kurumsallaşma ve kurumsal yönetim uygulamaları*. İstanbul: Türkmen Kitabevi.
- Black, B. S., De Carvalho, A.G., & Gorga, E. (2008). The corporate governance of privately controlled Brazilian firms. University of Texas Law. Law and Econ Research Paper No. 109. Cornell Legal Studies Research Paper No. 08-014. ECGI-finance Working Paper No. 206/2008, SSRN: <http://ssrn.com/abstract=1003059>.
- Black, B., De Carvalho, A. G., Khanna, V., Kim, W., & Yurtoglu, B. (2020). Which aspects of corporate governance do and do not matter in emerging markets. *Journal of Law, Finance, and Accounting*, 5(1), 137-177.
- Bourveau, T., Brochet, F., & Garel, A. (2022). The capital market consequences of tenure-based voting rights: evidence from the Florange Act. *Management Science*, 68(12), 9107-9128.
- Boyd, C. (1996). Ethics and corporate governance: the issues raised by the Cadbury Report in the United Kingdom. *Journal of Business Ethics*, 15(2), 167-182.
- Cabane, P. (2013). *Manuel de gouvernance d'entreprise*. Paris, Fransa : Groupe Eyrolles.
- Cengiz, S. (2013). İşletmelerde kurumsal yönetim kapsamında iç denetimin yeri ve önemi: Borsa İstanbul'da bir araştırma. *Afyon Kocatepe Üniversitesi, İİBF Dergisi*, 15(2), 403-448.
- Crisóstomo, V. L., & de Freitas Brandão, I. (2019). The ultimate controlling owner and corporate governance in Brazil. *Corporate Governance*, 19(1), 120-140.
- Cromme, G. (2005). Corporate governance in Germany and the German corporate governance code. *Corporate Governance: An International Review*, 13(3), 351-367.
- GSG Hukuk (t.y.) Kurumsal Yönetim Tebliği'nde değişiklikler gerçekleştirildi. <https://www.gsg hukuk.com/tr/bultenler-yayinlar/duyurular/kurumsal-yonetim-tebliginde-degisiklikler-gerceklestirildi.html> (Erişim tarihi 22.02.2023).

- Jackson, G. & Moerke, A. (2005). Continuity and change in corporate governance: comparing Germany and Japan. *Corporate Governance: An International Review*, 13(3), 351-361.
- Jehe, R., Meacham, M., & Williams, M. (2018). Fostering Corporate Sustainability through directors’ duties: South Africa’s attempt to align corporate governance with its constitution. *ILSA Journal of International and Comparative Law*, 25(1), 117-160.
- Judin, M., Roberts, L., & Naidoo, R. (2017). Corporate Governance... Innovative Thinking in South Africa’s Latest Code, 2017(7), 1-4.
- Mallin, C. A. (2019). *Corporate governance*. Sixth Edition. New York: Oxford University Press.
- Özbirecikli, M. (2003). Amerika Birleşik Devletleri 107. Kongresinde Kabul Edilen Yeni Muhasebe Kanunu-I. *MUFAD Dergisi*, 17, 98-102.
- Percy, J. P. (1995). The Cadbury Report and corporate governance in the UK. *The CPA Journal* 65(5), 24-28.
- Resmî Gazete (2006). Bankaların kurumsal yönetim ilkelerine ilişkin yönetmelik. <https://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2006/11/20061101-25.htm> (Erişim tarihi 22.02. 2023)
- Ringe, W. G. (2015). Changing law and ownership patterns in Germany: corporate governance and the erosion of Deutschland AG. *Amerikan Journal of Comparative Law*, 63(2), 493-538.
- Shah, N., & Napier, C. J. (2017), The Cadbury Report 1992: shared vision and beyond. United Kingdom, <https://docplayer.net/52453696-The-cadbury-report-1992-shared-vision-and-beyond.html> (Erişim tarihi, 12.02.2023).
- Tricker, B. (2015). *Corporate governance: principles, policies, and practices*. Third Edition. New York: Oxford University Press.
- TKYD (2022). Yönetim kurullarının başarısında komitelerin önemi. Türkiye Kurumsal Yönetim Derneği Yayınları. https://www.tkyd.org/files/downloads/Yayin_YK%20Etkili%20%C4%B0%C5%9Fleyi%C5%9Finde%20Komitelerin%20Rol%C3%BC_Eyl%C3%BCI%202022.pdf (Erişim tarihi 22.02.2023).
- Ülgen, H., & Mirze, K. (2004). *İşletmelerde stratejik yönetim*. İstanbul: Literatür yayınları.

Sosyal Bilimler Üzerine Araştırmalar I

Editor: Doç. Dr. Nüket Kırcı Çevik

 ÖZGÜR
YAYINLARI

