Güncel İktisadi ve İdari Bilimler Araştırmaları

Kavramlar, Araştırmalar ve Uygulama

Editör

Faruk Kalay

LIVRE DE LYON

2023

Sosyal Bilimler

Güncel İktisadi ve İdari Bilimler Araştırmaları

Kavramlar, Araştırmalar ve Uygulama

Editör
Faruk Kalay

LIVRE DE LYON
Lyon 2023

Güncel İktisadi ve İdari Bilimler Araştırmaları

Kavramlar, Araştırmalar ve Uygulama

Editör
Faruk Kalay

LIVRE DE LYON
Lyon 2023

Güncel İktisadi ve İdari Bilimler Araştırmaları Kavramlar, Araştırmalar ve Uygulama

Editor • Assoc. Prof. Dr. Faruk Kalay • Orcid: 0000-0002-6801-798X **Cover Design** • Motion Graphics
Book Layout • Motion Graphics
First Published • March 2023, Lyon

ISBN: 978-2-38236-533-5

copyright © 2023 by Livre de Lyon
All rights reserved. No part of this publication may be reproduced, stored in a retrieval system, or transmitted in any form or by any means, electronic, mechanical, photocopying, recording, or otherwise, without prior written permission from the Publisher.

Publisher • Livre de Lyon
Address • 37 rue marietton, 69009, Lyon France
website • http://www.livredelyon.com
e-mail • livredelyon@gmail.com

LIVRE DE LYON

ÖNSÖZ

İktisadi ve idari bilimler, makro ve mikro düzeyde ekonomik, yönetim, beşeri ve siyasi konularda karşılaşılan sorunlara analitik bir bakış açısıyla çözümler sunan ve böylece alınan kararlara, yapılan planlama, araştırma, yönetme ve politika oluşturmaya kaynak teşkil eden bir alandır. Bu açıdan toplumsal taleplerin ve sorunların her geçen gün çeşitlendiği ve arttığı bir ortamda sosyal, beşeri ve idari bilimler temel alanında son derece önemli bir disiplindir. İş örgütlerinin ve devletlerin sürdürülebilir rekabet üstünlüğü elde etmek, katma değeri yüksek mal ve hizmet üretmek ve refah yaratmak için değişen toplumsal taleplere uyum sağlayarak, buna göre çözüm yolları geliştirmeleri gerekmektedir. Dolayısıyla politika yapıcıların ve karar vericilerin karşısına makro ve mikro düzeyde her gün yeni yönetim yaklaşım ve teknikleri ortaya çıkmaktadır. Devletlerin ve iş örgütlerinin başarısı, en uygun çözüm yolu ve tekniğinin uygulanmasına bağlıdır.

Bu kitap yukarıda bahsedilen gelişmelerden yola çıkarak hazırlanmış bir eserdir. Lojistik yönetimi, pazarlama, muhasebe, finans, bankacılık sektörü, temel ekonomik veriler ve ekonomik büyüme gibi birçok alanda meydana gelen son gelişmeleri ele almıştır. Bu kitapta ele alınan konuların işletme yöneticileri, politika yapıcılar ve girişimciler için kaynak oluşturacağı umulmaktadır. Ayrıca kitapta ele alınan teorik ve ampirik çalışmalar mevcut literatüre önemli katkılar sağlayarak, bundan sonra yapılacak çalışmalar için referans oluşturmayı amaçlamaktadır.

Kitabın ortaya çıkmasında çok değerli bilimsel çalışmalarıyla katkı sunan yazarlara teşekkür eder başarılarının devamını dilerim.

Doç. Dr. Faruk KALAY
Editör

İÇİNDEKİLER

	ÖNSÖZ	I
BÖLÜM I.	İŞLETME YÖNETİMİNDE TERSİNE LOJİSTİK KAVRAMI	1
	Zafer SAYAN	
BÖLÜM II.	PAZARLAMA İLETİŞİMİ ARACI OLARAK AMBALAJIN KULLANIMI	17
	İbrahim BOZACI	
BÖLÜM III.	MİNİMAL TÜKETİMİN MEDYADA KODLANMASI: "FAZLASI ZARAR" TELEVİZYON PROGRAMININ TEMATİK ANALİZİ	33
	Şefika ÖZDEMİR & Murat ÇAKMAK	
BÖLÜM IV.	AVRUPA BİRLİĞİ ÜYESİ ÜLKELERDE VE TÜRKİYE'DE CAM TAVAN SENDROMU: KARŞILAŞTIRMALI BİR ANALİZ	55
	Aysel ARSLAN	
BÖLÜM V.	DÖNGÜSEL EKONOMİNİN MUHASEBE MESLEĞİNE VE KURUMSAL RAPORLAMAYA ETKİLERİ	73
	Emine Serap KURT	
BÖLÜM VI.	BİBLİYOMETRİK ANALİZ YÖNTEMİYLE "FİNANSAL MUHASEBE" KAVRAMININ İNCELENMESİ	87
	Osman Nuri AKARSU & Seyhan ÖZTÜRK	
BÖLÜM VII.	BULANIK MANTIK YÖNTEMİYLE PİYASA DEĞERİNİN TAHMİN EDİLMESİ: MATLAB R2022B İLE BİR UYGULAMA	111
	Nurten ÇAKMAK & Yusuf DİNÇ	
BÖLÜM VIII.	TÜRKİYE'DE BANKACILIK SEKTÖRÜ, DİJİTAL ve MOBİL BANKACILIĞIN GELİŞİMİ	133
	Abdulmuttalip PİLATİN	

BÖLÜM IX. COVİD-19 PANDEMİ SÜRECİNDE TCMB MAKROEKONOMİK İSTİKRAR POLİTİKALARI 155

Nedim DİKMEN & Atakan BÜYÜKBOSTANCI

BÖLÜM X. KREDİTÖR BANKALAR AÇISINDAN GAYRİMENKUL PROJE FİNANSMANINA GENEL BİR BAKIŞ: BİR KREDİ YAPILANDIRMA ÖRNEĞİ 179

Vahit Ferhan BENLİ

BÖLÜM XI. TİCARİ KREDİ TÜRLERİ ve SÜREÇLERİ 211

Arif ÇİLEK

BÖLÜM XII. TEMEL EKONOMİK VERİLER VE SERMAYE PAZARI GÖSTERGELERİ İLE AB ÜLKELERİNİN 2019 VE 2020 YILLARINDAKİ GÖRELİ ETKİNLİKLERİNİN ANALİZİ 227

Meziyet Sema ERDEM

BÖLÜM XIII. MİNT ÜLKELERİ KAPSAMINDA İHRACATA DAYALI BÜYÜME YAKLAŞIMININ DEĞERLENDİRİLMESİ 249

Demet EROĞLU SEVİNÇ

BÖLÜM XIV. DIŞ TİCARET VE GELİR DAĞILIMI İLİŞKİSİ: TÜRKİYE İBBS DÜZEY 2 BÖLGELERİ ÖRNEĞİ 263

Adem TÜRKMEN

BÖLÜM XV. DAVRANIŞSAL FINANS VE YATIRIMCI DAVRANIŞ BIÇIMLERI 281

Prof. Dr. Selahattin KOÇ & Oğuz ACAR

BÖLÜM XVI. LÜBNAN'DAKİ TOPLUMSAL YAPININ SİYASAL SİSTEM ÜZERİNDEKİ ETKİSİ: 1958 KRİZİ 305

Serpil GÜDÜL

BÖLÜM I

İŞLETME YÖNETİMİNDE TERSİNE LOJİSTİK KAVRAMI

The Concept of Reverse Logistics in Business Administration

Zafer SAYAN

(Dr.), Okan Üniversitesi
e-mail: zafersayan26@gmail.com
ORCID: 0000-0003-4372-057X

1. Giriş

Günümüzde küresel rekabetin işletmeler açısından dayanılmaz boyutlara ulaştığı değerlendirildiğinde, işletme yöneticileri bünyelerinde yürütmekte oldukları lojistik faaliyetler konusunda hizmet alımı yoluna gidebilmektedir. Ayrıca elektronik ticaret kavramının, internetin etkin kullanımı ve yayılması sonucu ticaret kanalları arasında ön plana çıkması ile lojistik sektörünün önemi arttı (Koban ve İşçioğlu, 2020: 36). Ancak araştırmacılar ve uygulayıcılar genel anlamda tedarik zincirleri boyunca ürünlerin ileriye doğru tek yönlü akışına odaklandılar ve bununla birlikte, tek yönlü akışa yapılan bu vurgu, geri dönüş akışlarının ve geri dönüşümün yönetilmesinin genellikle gözden kaçırılmasını ve aynı şekilde entegre yönetilmemesini ortaya çıkardı (Bernon ve Cullen, 2007: 41).

Bir kısım işletme yöneticisi, tedarik zinciri süreci anlamında 14 unsuru ifade etmekteyken (Hewitt, 1994); bir grup akademisyen ve rakip olmayan bazı işletmelerin 1993 yılında oluşturduğu Global Tedarik Zinciri Forumu, içinde geri dönüşümün yönetiminin de bulunduğu 8 unsuru (müşteri ilişkileri yönetimi, müşteri hizmet yönetimi, talep yönetimi, müşteri siparişlerinin karşılanması, imalat akış yönetimi, tedarikçi ilişkileri yönetimi, ürün geliştirme ve ticarileştirme, geri dönüşüm) tedarik zinciri süreci olarak tanımlamaktadır (Cooper, Lambert ve Pagh, 1997: 5; Croxton, Lambert, Garcia-Dastigue ve Rogers, 2001: 14).

Bu noktada bir tedarik zinciri süreci olarak geri dönüşümün yönetimi; müşteri ile işletme arasındaki değiş-tokuş sürecinin tüm aşamalarında, ürün iadelerinin miktarının ve maliyetinin azaltılması veya satışların artırılmasına yönelik tedbirlerin, planların ve süreçlerin tasarlanmasını ifade etmektedir (Röllecke, Huchzermeier ve Schröder, 2018; 177). Geri dönüşümün yönetilmesinin alt süreçleri ise; iadeler, tersine lojistik, bilgi akışının düzenlenmesi gibi faaliyetlerdir. (Rogers, Lambert, Croxton ve Garcia-Dastugue, 2002; 1).

İleriye doğru lojistik akışından çok farklı olarak değerlendirilen tersine lojistik akışı, çok daha tepkisel ve çok daha az görünürlükte bir yapı biçiminde belirtilmekte, işletmelerin planlama ve karar verme sürecinin bir sonucu olarak değil de tüketicilerin veya alt kanal üyelerinin eylemlerine yanıt olarak başlatılmaktadır (Rogers, Melamed ve Lembke, 2012: 107). Buna göre, ileriye doğru lojistik akışı ile tersine lojistik arasındaki büyük farklılıklar; planlama ve öngörümleme, ürün ve paketleme, dağıtım, sipariş karşılama hızı, taşımacılık ve toplam maliyet açısından Tablo 1'de ortaya koyulmaktadır (Rajagopal, Sundram ve Naidu, 2015: 41).

Tablo 1: Tersine Lojistik ve İleriye Doğru Lojistik Akışı Arasındaki Farklılıklar

	Tersine Lojistik	**İleri Doğru Akış**
Planlama ve Öngörümleme	Daha zor	Nispeten basit
Ürün ve Paketleme	Tek tip değil, kalitesiz ve genellikle hasarlı	Kaliteli ve tek tip
Dağıtım	Çoktan bire	Birden çokluya
Sipariş Karşılama Hızı	Hızın genellikle öncelik olarak kabul edilmemesi	Tanınan hızın önemi
Taşımacılık	Birim başına maliyet	Birim başına maliyet nispeten daha düşük
Toplam Maliyet	Daha az doğrudan görünür	Muhasebe sistemleri tarafından yakından izlenebilen

Kaynak: Rajagopal, Sundram ve Naidu, 2015: 41

Geri dönüştürülebilir atık kavramına olan ilgi, 21'inci yüzyılın başından itibaren çevre kirliliğinin azaltılması ve doğal hayatın korunması açısından ivme kazanmıştır. Bu konuda yapılan çalışmalar, çevreyi korumanın yanı sıra kaybolan ekonomik değerlerin yeniden kullanılması çabalarının artmasına katkı sağlamıştır.

Tersine lojistik son zamanlarda artan şekilde önem kazanmakta ve daha fazla işletme özellikle ekonomik faydalara (kârı artırmak, israfı önleyerek maliyetleri azaltmak ve değer yaratarak müşteri ilişkisine fayda sağlamak için) (Shi, Nie, Qu, Chu ve Sculli, 2015: 387; Li, Wang, Jiang ve Kim, 2017: 599) yönelik bu kavramı stratejik bir araç olarak benimsemektedir (Rogers ve Tibben-Lembke, 1998: 15; Kannan, Palaniappan, Zhu ve Kannan, 2012: 205; Rajagopal, Sundram ve Naidu, 2015: 39). İşletmeler ayrıca ürün iadelerinin ve verimli tersine lojistiğin daha iyi anlaşılmasının rekabet avantajı sağlayabileceğini fark ettiler (Stock ve Mulki, 2009: 33; Kannan ve diğerleri, 2012: 204). Ayrıca, bu konuda yapılan çalışmalar, kaybolan ekonomik değerlerin yeniden kullanılması çabalarına da katkıda bulunmaktadır (Yıldırır ve Sayan, 2022: 236). Bunun yanında, tersine lojistik hizmetlerinin (ayıplı, kullanılmayan, süresi dolmuş mallar ile ambalaj iadesi vb.), çevresel etkileri azaltmak için de büyük potansiyele sahip olduğu kabul edilmektedir (Rogers ve Tibben-Lembke, 1998: 26; Srivastava, 2008: 536; Patak, Pecinova ve Branska, 2020: 167). Küresel ölçekteki söz konusu çevresel eğilim, daha endişeli ve bilinçli yeni bir tüketici profili oluşturmakta, saygınlık değerini ekolojik olarak doğru ürünlerle bir araya getirerek, onu işletmeler arasındaki rekabet gücünü etkileyen faktörlerden biri haline getirmektedir (Vaz, Grabot, Maldonado ve Selig, 2013: 468).

Carter ve Ellram (1998: 90), tersine lojistik için uyarıcı ve kısıtlayıcı çerçevede dört çevresel güç tanımlamaktadır:

- Hükümetten (düzenlemeler açısından),
- Tedarikçilerden,
- Alıcılardan ve
- Rakiplerden. Bu kapsamda De Brito ve Dekker (2004: 5) ise, Carter ve Ellram (1998) tarafından üzerinde durulmayan iki önemli konunun, ekonomik fayda ve kurumsal vatandaşlık olarak adlandırılan işletmenin iç sorumluluğu olduğunu belirtmekte ve tersine lojistik için tasarladıkları üç katmanlı itici gücü; kurumsal vatandaşlık (çevresel sorumluluğun dahil olduğu yerlerde), ekonomi ve mevzuat olarak belirtmektedir. Tersine lojistik ile ilgili önemli güçlendirici ve engelleyici hususlar Tablo 2'de ifade edilmektedir (Srivastava, 2013: 66). Bunun yanında Rubio ve Jimenez-Parra (2014: 1), bir tersine lojistik sistemini uygulamak veya çalıştırmak için en önemli nedenleri şu şekilde sıralamaktadır:

- Ekonomik: Doğrudan nedenler (hammadde kullanımının azaltılması, elden çıkarma maliyetlerinin düşürülmesi, kullanım sonu ürünler için katma değer yaratılması) ve dolaylı nedenler (çevresel sorumlu davranış, gelişmiş müşteri ilişkileri).

• Yasal: Birçok ülkede işletmelerin, ürettikleri veya dağıttıkları ürünlerin atıklarının geri kazanılmasından veya doğru şekilde bertaraf edilmesinden sorumlu tutulması.

• Sosyal: Çevreyi koruma ihtiyacına ilişkin artan sosyal farkındalığın, işletmelerin özellikle karbon emisyonları ve atık üretimi açısından çevreye duyarlı davranış taleplerini artırması.

Tablo 2: Tersine Lojistiğin Önemli Güçlendiricileri ve Engelleyicileri

Güçlendiriciler	Engelleyiciler
Üretim / tedarik zinciri maliyetlerinde azalma	Yüksek maliyetler ve destekleyici ekonomik politikaların eksikliği
Müşteri hizmetlerinin iyileştirilmesi	Tersine lojistik hakkında farkındalık ve bilgi eksikliği
Kurumsal imajın tanıtımı	Uygun teknolojilerin azgelişmişliği
Politikalardan ve mevzuattan destek	Destekleyici yasa ve mevzuat eksikliği
Çevresel yükümlülüklerin yerine getirilmesi	Arz ve talepte öngörülemezlik ve değişkenlik
Üst yönetim taahhüdü	Tersine lojistikte kaynakların yetersiz dağıtımı
İade yönetimine odaklanma	Değişime direnç

Kaynak: Srivastava, 2013: 66

2. Tersine Lojistiğin Tanımı

Özünde, 1980›ler boyunca tersine lojistiğin kapsamı, malzemenin birincil akışına karşı hareketiyle sınırlıydı. Bu kavrama yönelik en erken tanımlamalardan birisi, malların ters akışından bahseden Murphy ve Poist (1989: 177) tarafından ifade edildi. Daha sonra Fleischmann, Bloemhof-Ruwaard, Dekker, Van der Laan, Van Nunen ve Van Wassenhove (1997: 2) tarafından, tersine lojistiğin, kullanıcının artık ihtiyaç duymadığı kullanılmış ürünlerden bir pazarda tekrar kullanılabilir ürünlere kadar olan lojistik faaliyetleri kapsayan bir süreç biçiminde tanımı yapıldı. Carter ve Ellram (1998: 85) ise, tersine lojistik kavramına "çevre" terimi bakış açısını kattı. Bunun yanında, zaman geçtikçe daha sofistike tanımlar ortaya çıkmaya başladı. Bu kapsamda Rogers ve Tibben-Lembke (1998: 2), tersine lojistiği, değeri yeniden elde etmek veya uygun şekilde elden çıkarmak amacıyla hammaddelerin, süreç içi envanterin, bitmiş ürünlerin ve ilgili bilgilerin tüketim noktasından çıkış noktasına verimli, maliyet etkin akışını planlama, uygulama ve kontrol etme süreci olarak tanımladı.

Dowlatshahi (2000) ve Srivastava (2008) ise, tersine lojistiği farklı açılardan ifade etti. Buna göre, tersine lojistikle ilgili teorik olarak temellendirilmiş ve bütünsel görüşler kapsamında, bir üreticinin olası yeniden işleme alma, yeniden imalat veya elden çıkarma için tüketim noktasından önceden sevk edilen ürünleri veya parçaları sistematik olarak kabul ettiği bir süreç şeklinde tanımlamada bulunuldu (Dowlatshahi, 2000: 149). Srivastava (2008: 536) tarafından ise, tersine lojistik ile ilgili kaynak tabanlı bakış açısı çerçevesinde bir tanım ortaya koyuldu. Bu şekilde tanımlaması yapılan tersine lojistik kavramı kapsamındaki ürün akışlarına ilişkin literatürde çeşitli sınıflandırmalar bulunmakla birlikte, Fleischmann (2001), bu akışlara yönelik beş geniş kategoride gruplandırmada bulundu:

- Kullanım ömrü sonu iadeleri,
- Ticari iadeler,
- Garanti iadeleri/onarım için gönderilen arızalı ürünler,
- Üretim hurdası ve yan ürünler ve
- Yeniden kullanılabilir ambalaj malzemesi. Agrawal, Singh ve Murtaza (2015: 78) tarafından yapılan bir başka sınıflandırmada, söz konusu ürün iadeleri; ticari iadeler, hizmet iadeleri, dağıtım iadeleri veya kullanım ömrü sonu iadeleri olarak belirtilmektedir.

3. Tersine Lojistik Süreçleri

Tersine lojistik süreçleri birçok akademisyen tarafından farklı açılardan açıklanmaktadır. Rogers ve Tibben-Lembke (1998: 10), tersine lojistik süreçlerinin öz (çekirdek) faaliyetlerini Tablo 3'te ifade etmektedir.

Bunun yanında, tersine lojistik yönetiminin unsurları;

- Kapı gözetimi,
- Elden çıkarma çevrim süresini sıkıştırma,
- Tersine lojistik bilgi sistemleri,
- Merkezi geri dönüş noktaları,
- Sıfır iade,
- Yeniden imalat ve tadilat,
- Varlık kurtarma,
- Müzakere,
- Finansal yönetim ve

• Dış kaynak kullanımı şeklinde belirtilmektedir (Rogers ve Tibben-Lembke, 1998: 37).

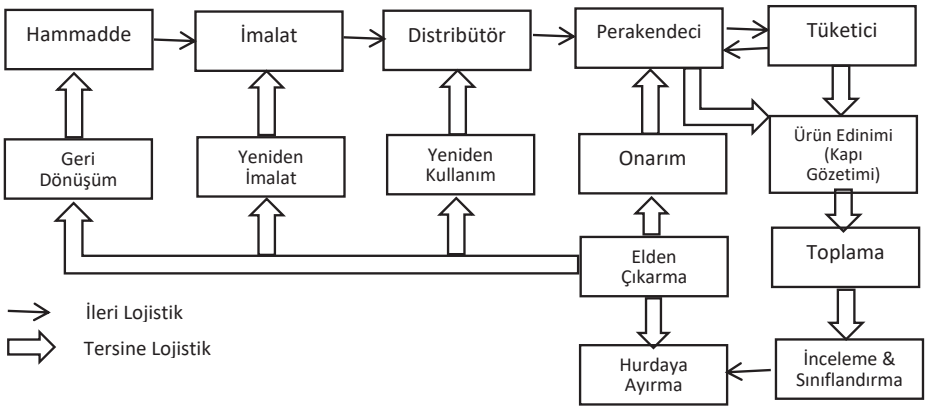
Tablo 3: Tersine Lojistik Süreçlerinin Öz (Çekirdek) Faaliyetleri

Malzeme	Tersine Lojistik Faaliyetleri
Ürünler	- Tedarikçiye Geri Dönmek (Return to Supplier) - Yeniden Satmak (Resell) - Outlet ile Satmak (Sell via Outlet) - Yeniden Kullanma İçin Kurtarmak (Salvage) - Onararak Yenilemek (Recondition) - Yenilemek (Refurbish) - Yeniden İmalat Yapmak (Remanufacture) - Malzemeleri Geri Kazanmak (Reclaim Materials) - Yeniden İşleyip Kullanılır Duruma Getirmek (Recycle) - Düzenli Depolamak (Landfill)
Paketleme	- Yeniden Kullanmak (Reuse) - Yenilemek (Refurbish) - Malzemeleri Geri Kazanmak (Reclaim Materials) - Yeniden İşleyip Kullanılır Duruma Getirmek (Recycle) - Yeniden Kullanma İçin Kurtarmak (Salvage)

Kaynak: Rogers ve Tibben-Lembke, 1998: 10

Rogers ve Tibben-Lembke (1998) tarafından gerçekleştirilen çalışmaya dayanarak, Fleischmann, Krikke, Dekker ve Flapper (2000: 657), tersine lojistik faaliyetlerini; toplama, inceleme/ayırma, yeniden işleyip kullanılır duruma getirme, elden çıkarma ve yeniden dağıtım şeklinde ortaya koymaktadır. Fleischmann (2001) ise; edinme/toplama, test etme/derecelendirme, yeniden işleyip kullanılır duruma getirme ve yeniden dağıtım olarak bu kapsamdaki hususlara değinmektedir. Bu kapsamda tersine lojistik süreçleri, Agrawal ve diğerleri (2015: 78) tarafından Şekil 1'de ifade edilmektedir.

Şekil 1: İleri ve Tersine Lojistik Süreçlerinin Basit Akışı



Kaynak: Agrawal ve diğerleri, 2015: 78

3.1. Ürün Edinimi/Kapı Gözetimi

Ürün edinimi, daha sonraki işlemler için son kullanıcılardan kullanılmış ürünlerin, bileşenlerin veya malzemelerin elde edilmesi sürecidir (Agrawal ve diğerleri, 2015: 78). Bu kapsamda, tersine lojistik hattına giriş noktası ya da literatüre kazandırıldığı şekliyle "kapı gözetimi (gatekeeping)" önemli duruma gelmekte, ters lojistik sürecine giriş noktasında kusurlu ve garanti edilmeyen iade edilen malların taranması olarak ifade edilmektedir. İyi bir şekilde organize edilen ağ geçidi denetimi, tüm ters akışı yönetilebilir ve kârlı hale getirmede ilk kritik faktördür (Rogers ve Tibben-Lembke, 1998: 38).

3.2. Toplama

Toplama, kullanılmış ürünleri kullanılabilir hale getiren ve bunları fiziksel olarak daha ileri işlemlerin yapılacağı bir noktaya taşıyan tüm faaliyetleri ifade eder. Genel olarak toplama; satın alma, taşıma ve depolama faaliyetlerini içermektedir. Toplama işleminin bir dereceye kadar mevzuat tarafından dayatılabileceği belirtilmektedir (Fleischmann ve diğerleri, 2000: 657). Kumar ve Putnam (2008), Corominas, Mateo, Ribas ve Rubio (2013) ile Rubio ve Jimenez-Parra (2014: 3), üreticilerin doğrudan müşterilerden topladığı (perakendecilerin dahil olmadığı), perakendecilerin müşterilerden topladığı ve üreticilerin perakendecilerden geri satın aldığı veya üçüncü taraf lojistik firmalarının topladığı üç toplama yöntemini ortaya koymaktadır. Webster ve Mitra (2007: 1124) ise, ürün iadelerindeki toplama işlemine yönelik, "kontrol derecesi" ile ayırt edilen iki alternatif yöntemi ifade etmektedir. Buna göre ilk

yöntem, üreticinin iadeler üzerinde hiçbir kontrolünün olmadığı toplu geri alma iken, ikinci yöntem, üreticiye tam kontrol sağlayan bireysel toplamadır. Atasu, Toktay ve Van Wassenhove (2013: 1089), toplama yöntemlerinin seçiminin, maliyet yapısına ve miktarlarına bağlı olduğunu belirtmektedir.

3.3. İnceleme ve Sınıflandırma

Ürünler toplandıktan sonra kontrol edilir ve sınıflandırılır. İnceleme ve sınıflandırma, belirli bir ürünün yeniden kullanılabilir olup olmadığını ve evet ise ne ölçüde kullanılabileceğine karar veren işlemlerden oluşur (Sangwan, 2017: 259). Bu kapsamdaki ürün iadeleri; ticari iadeler, hizmet iadeleri, dağıtım iadeleri veya kullanım ömrü sonu iadeleri olabilir (Agrawal ve diğerleri, 2015: 78).

3.4. Elden Çıkarma

Ürünler incelenip sınıflandırıldıktan sonraki aşama, bunların elden çıkarılmasına ilişkin kararların alınmasıdır (Banihashemi, Fei ve Chen, 2019: 5). Thierry, Salomon, Van Nunen ve Van Wassenhove (1995: 117), ürünlerin yeniden kullanımına yönelik seçenekleri; onarım, yenileme, yeniden imalat yapma, kemirme (parça aktarma) ve yeniden işleyip kullanılır duruma getirme biçiminde ortaya koymaktadır. Fleischmann ve diğerleri (1997: 3) ise, birçok yazarın, ürünlere ilişkin farklı yeniden kullanım biçimleri için Thierry ve diğerleri (1995) tarafından verilen kategorizasyonu uyarladığını ifade etmektedir. Bu kapsamda, yeniden kullanma, onarım, yeniden imalat yapma, yeniden işleyip kullanılır duruma getirme ve hurdaya ayırma şeklindeki aşağıda açıklaması yapılan sınıflandırma müşterek biçimde kullanılmaktadır (Fleischmann ve diğerleri, 1997: 3; De Brito ve Dekker, 2002: 2013; Mutha ve Pokharel, 2009: 334; Agrawal ve diğerleri, 2015: 78):

- Yeniden kullanma, yalnızca küçük bir inceleme, temizlik ve bakım içermekte, diğer seçeneklere göre de daha az iş gerektirmektedir (Fleischmann ve diğerleri, 2000: 664).
- Onarım, ürünlerin onarılması ve servis edilmesi ile müşterilere iade edilmesi sürecini ifade eder (Fleischmann ve diğerleri, 2000: 658).
- Yeniden imalat yapma, yüksek değere sahip ürünlerden malzeme geri kazanımı sonucu genellikle yeni bir ürün satın almak istemeyen veya alamayan bir pazarlama segmentine ek gelir elde etmek için gerçekleştirilmektedir (Blackburn, Guide, Souza ve Van Wassenhove, 2004: 8).

• Yeniden işleyip kullanılır duruma getirme kapsamında, ürün ve bileşenlerin kimliği ve işlevselliği kaybolmakta, kullanılmış ürün ve bileşenlerden gelen malzemeler yeniden kullanılmaktır. Bu malzemeler, malzeme kalitesi yüksekse orijinal parça üretiminde veya başka parçaların üretiminde yeniden işleme alınabilmektedir (Thierry ve diğerleri, 1995: 120).

• Hurdaya ayırma, diğer elden çıkarma seçeneklerinin karmaşık olması, geri kazanılmaya değer olmaması ve satış sonrası pazarda satışın neredeyse hiç olmaması koşuluyla, parça veya ürünleri çöpe atma veya yakma sürecine dahil etmektir (Khor ve Udin, 2012: 7).

4. Tersine Lojistik ve Yeşil Lojistik Kavramsal İlişkisi

1990'lardan bu yana, "yeşil konular" hükümetler, insanlar, endüstriler ve bilim adamları tarafından hem mikro hem de makro düzeyde tasarım ve planlama problemlerinde giderek daha fazla dikkate alınmaktadır. Örneğin, hükümetler üreticileri ürünlerine ve üretim süreçlerine yeşil yönleri dahil etmeye ve tedarikçi seçimi ve malzeme hareketleri gibi lojistikle ilgili süreçlerinde yeşil hususları dikkate almaya zorlamaktadır. Bu kapsamda insanlar, çevre koruma konusunda daha yüksek itibara sahip firmalardan ürün satın almayı tercih etmektedir. Sonuç olarak, ürünlere yeşil yönleri dahil etmek, üreticiler için kademeli olarak bir rekabet avantajı haline gelmektedir. Uluslararası standartlar (ISO 14000 serisi gibi) ve uluslararası sözleşmeler (1997'deki Kyoto Protokolü gibi) oluşturmak da çevre koruma için önemli itici güçler olarak kabul edilmektedir (Mousazadeh, Torabi ve Pishvaee, 2014: 608).

Esasında "yeşil" ve "lojistik" kavramları arasında bir tür paradoks bulunmaktadır. Söz konusu iki kavram arasında, Tablo 4'te belirtilen çeşitli kilit alanlarda (maliyet, zaman/esneklik, ağ, güvenilirlik, depolama, e-ticaret) çelişkiler meydana gelmektedir (Bajdor, 2012: 242).

Kaynak azaltma ve malzeme ikamesi gibi faaliyetlerin lojistik üzerinde önemli bir etkisi bulunmaktadır. Bununla birlikte, öncelikle çevresel kaygılarla motive edilen bu ve diğer faaliyetler, "lojistik faaliyetlerin çevresel etkisini ölçme ve en aza indirme çabaları" olarak tanımlayacağımız "yeşil lojistik" veya "çevresel lojistik" olarak daha iyi etiketlenebilmektedir. Bunun yanında "tersine lojistik" terimi ise, "tek yönlü bir yolda yanlış yöne" giden ürün ve malzemelerin akışı için belirtilmektedir (Rogers ve Tibben-Lembke, 1998: 130).

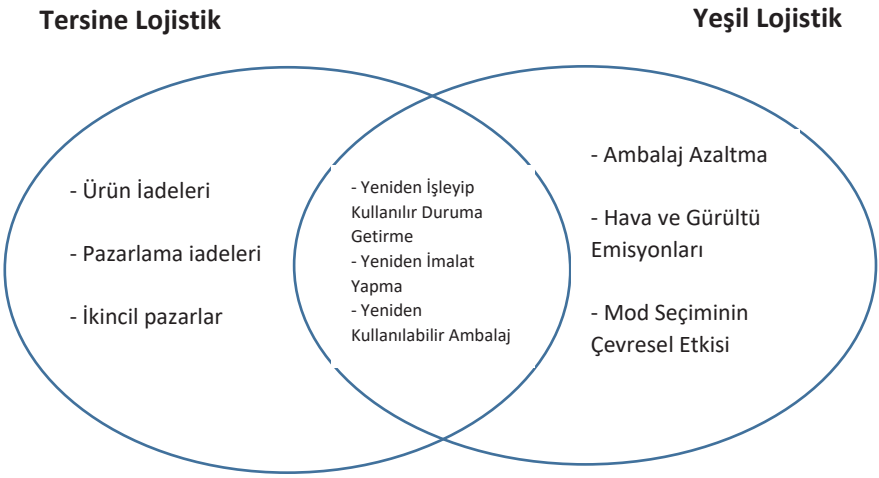
Tablo 4: Yeşil Lojistiğin Paradoksları

Boyut	Sonuç	Paradoks
Maliyetler	Ambalajı iyileştirerek ve atıkları en aza indirerek maliyetlerin azaltılması	Çevresel maliyetler genellikle paketleme maliyetinden çok daha yüksektir.
Zaman/ Esneklik	Entegre tedarik zincirlerinin ve JIT'in oluşturulması ile verimli dağıtım sistemi sağlanması	Artan üretim, daha yüksek satış ve dağıtım sistemi daha fazla alana, daha fazla enerjiye ihtiyaç duyar ve CO2 emisyonlarını artırır.
Ağ	Ağdaki değişiklikler nedeniyle sistemin verimliliğinin arttırılması	Çevresel etkilerin ana merkezlerin yanında ve koridorlar boyunca yoğunlaşması, yerel toplulukları etkiler.
Güvenilirlik	Etkili ve dakik ulaşım sistemi	Kamyonlar ve uçaklar çevre üzerinde olumsuz bir etki yaratmaktadır.
Depolama	Özel depolara olan talebi azaltma	Yolların sürekli kullanımı yollarda tıkanıklığın artmasına neden olmaktadır.
E-ticaret	İş fırsatlarının sayısının artırılması ve tedarik zincirlerinin çeşitlendirilmesi	Fiziksel dağılımdaki değişiklikler artan enerji tüketimine sebep olmaktadır.

Kaynak: Bajdor, 2012: 242

Yeşil lojistik terimi, tedarik zincirindeki atık kaynaklarını ve tüketim kaynaklarını azaltmayı amaçlayan uygulamaları ifade etmektedir. Tersine lojistik süreçlerine özgü değildir. Örneğin, sökme, çoğu durumda daha sonra ne yapılacağına (onarım, yeniden üretim, geri dönüşüm veya güvenli bir şekilde imha etme) karar vermeden önce tersine lojistik içinde ihtiyaç duyulan bir işlemdir. Ancak tasarım süreci, yıkıcı işlemlere girmeden demontaj işlemlerinin yapılmasına izin veriyorsa, yalnızca yeşil lojistik ile bağlantılı olacaktır (Rajagopal, Sundram ve Naidu, 2015: 46).

Şekil 2: Tersine Lojistik ve Yeşil Lojistik Karşılaştırması



Kaynak: Rogers ve Tibben-Lembke, 1998: 131

Genel olarak, tersine lojistik ve yeşil lojistik arasında bir karışıklık vardır, çünkü her iki kavram arasında net bir sınır bulunmamaktadır. Tersine lojistik ve yeşil lojistik kavramlarını bir arada değerlendirmek genellikle yanıltıcıdır. Daha az malzeme kullanmak için ambalajı yeniden tasarlamak veya ulaşımdan kaynaklanan enerjiyi ve kirliliği azaltmak önemli faaliyetlerdir, ancak söz konusu faaliyetler yeşil lojistik alanına daha iyi yerleştirilebilmektedir. Bu çerçevede, tersine lojistik ve yeşil lojistik kavramlarına ilişkin hem çok fazla kafa karışıklığı hem de örtüşen faaliyetler bulunmaktadır (Rajagopal, Sundram ve Naidu, 2015: 46). Bu kapsamda Şekil 2, iki terim arasındaki farklılıkları ve örtüşmeyi göstermektedir (Rogers ve Tibben-Lembke, 1998: 131).

5. Tersine Lojistiğin Evrimi ve Gelişimine İlişkin Bazı Hususlar

İş dünyasında meydana gelen değişimler ile gerek işletmeler gerekse tedarik zincirleri arasındaki rekabet, tüm tedarik zincirine yönelik bütünsel bir bakış açısı geliştirmenin önemine işaret etmektedir (Georgise, Wuest ve Thoben, 2016; s. 17). Bu kapsamda, tedarik zincirindeki akışlardan birisi olarak tersine lojistik ile ilgili bilimsel literatür, 1970'ler ve 1980'lerde, ters kanallar veya ters akışlar gibi sürekli olarak geri dönüşüm işlemleriyle ilişkilendirilen terimlere atıfta bulunmaktadır. Bu nedenle tersine lojistiğin tanımı, akışların tedarik zincirindeki geleneksel akışlara karşı hareketinden ilham almıştır. 1990'lı yılların başında ise tersine lojistiğin bilinen ilk tanımlarından birisi, Lojistik

Yönetimi Konseyi tarafından yayınlandı. 1990'ların sonunda, tersine lojistik, ürünlerin ve ilgili süreçlerin değerinin geri kazanılmasıyla karakterize edildi. 2000'lerden sonraki dönemde, iş perspektifinden ileri ve geri akışları eş zamanlı olarak ele alarak tedarik zincirinin bütüncül bir görünümü önerilmektedir. Buna göre Tablo 5, tersine lojistik kavramının evrimsel gelişimini ortaya koymaktadır (Rubio ve Jiménez-Parra, 2017: 44).

Tablo 5: Tersine Lojistik Konseptinin Gelişimi

Zaman Aralığı	Tanım
1970'ler	Geri dönüşüm konseptiyle bağlantılı olarak farklı terimlerin ("ters kanallar", "ters akışlar") kullanımı.
1980'ler	Geleneksel akışların tersi yönde hareket eden akışların varlığını vurgulamak için "geri" ve "ileri" gibi birkaç terim üzerinde durulması.
1990'ların Başı	Tersine lojistiğin ilk resmi tanımı (Lojistik Yönetimi Konseyi).
1990'ların Sonu	Tersine lojistik alanında "yönetim"in oynadığı önemli rolün tanınması.
2000 Yılından Günümüze	Bütünsel bakış açısı: İleri ve geri akışların ortak vizyonu.

Kaynak: Rubio ve Jiménez-Parra, 2017: 44

Günümüzde tersine lojistiğin stratejik perspektifi, hileli iadelerin bir sonucu olarak muazzam maliyetlere maruz kalan firmalar tarafından iyi kullanılırsa, yalnızca firmaların taktik planlarındaki varlığını artırmakla kalmayacak, aynı zamanda yüksek düzeyde performanslarını sürdürmelerini de sağlayacaktır (Mahindroo, Samalia ve Verma, 2016: 553).

Bilgi desteği, verimli tersine lojistik operasyonları gerçekleştirmek için özellikle kritik önemdedir. Tersine lojistik sıklıkla belirsizlik ve hızlı zamanlama/işleme ihtiyacı ile karakterize edilir. Bazı endüstriler, getirilerin türünü ve miktarını tahmin etmek için tarihsel bilgilere güvenebilirken, diğer sektörlerdeki getirileri tahmin etmek çok daha zordur. Daha az öngörülebilir sektörlerde bile, yöneticiler ürünlerin ne zaman gelip gelmeyeceğini bilmeseler de, talep üzerine ürünleri hızlı bir şekilde işlemeye ve taşımaya hazırlıklı olmalıdır. Bu nedenle, hızlı ve doğru bilgi alışverişi ve bilgiye erişim en önemli

öncelik olarak kabul edilmelidir. Bu gibi durumlarda, bilgi koordinasyonu, sürece dahil olan birden fazla taraf bulunması nedeniyle karmaşıktır (Daugherty, Myers ve Richey, 2002: 87).

Tersine lojistik alanında stratejik önemdeki bir başka unsur da ağ tasarımıdır. Söz konusu problem sahasına ilişkin son yıllarda uygulamacı ve akademisyenler tarafından sıkça araştırma yapılmaktadır. Geri dönüşümü yapılan malzemelerden, kağıt, cam, alüminyum gibi malzemelerin geri dönüşüm oranlarının yüksek ve mevcut ağlarının göreceli olarak daha oturmuş olduğu görülmekle birlikte, elektronik sektörü gibi daha karmaşık bileşenli ürünlere sahip sektörlerde ağ tasarımı çalışmaları başlangıç seviyesindedir (Tuzkaya, 2008: 2).

Kaynakça

Agrawal, S., Singh, R. K., & Murtaza, Q. (2015). A literature review and perspectives in reverse logistics. *Resources, Conservation and Recycling,* 97, 76-92.

Atasu, A., Toktay, L. B. & Van Wassenhove, L. N. (2013). How collection cost structure drives a manufacturer's reverse channel choice. *Production and Operations Management,* 22(5), 1089-1102.

Bajdor, P. (2012). Comparison between sustainable development concept and green logistics - The literature review. *Polish Journal of Management Studies,* 5, 225-233.

Banihashemi, T. A., Fei J., & Chen, P. S. (2019). Exploring the relationship between reverse logistics and sustainability performance. *Modern Supply Chain Research and Applications, 1*(1), 2-27.

Bernon M., & Cullen J. (2007). An integrated approach to managing reverse logistics. *International Journal of Logistics,* 10(1), 41–56.

Blackburn, J. D., Guide, V. D. R. Jr, Souza, G. C., & Van Wassenhove, L. N. (2004). Reverse supply chains for commercial returns. *California Management Review,* 46(2), 6-22.

Carter, C. R., & Ellram, L. M. (1998). Reverse logistics: A review of the literature and framework for future investigation. *Journal of Business Logistics,* 19(1), 85-102.

Cooper M. C., Lambert D. M., & Pagh, J. D. (1997). Supply chain management: More than a new name for logistics. The International Journal of Logistics Management, 8(1), 1-14.

Corominas, A., Mateo, M., Ribas, I., & Rubio, S. (2015). Methodological elements for the design of supply chains. *International Journal of Production Research,* 53(16), 5017-5030.

Croxton, K. L., Lambert, D. M., Garcia-Dastigue, S. J., & Rogers, D. S. (2001). The supply chain management processes. The International Journal of Logistics Management, 12(2), 13-36.

Daugherty, P. J., Myers, M. B., & Richey, R. G. (2002). Information support for reverse logistics: The influence of relationship commitment. Journal of Business Logistics, 23(1), 85-106.

De Brito, M. P., & Dekker, R. (2002). Reverse logistics-a framework. Econometric Institute Report EI, Erasmus School of Economics, *Rotterdam,* 2002-2038.

De Brito, M. P., & Dekker, R. (2004). A framework for reverse logistics. In: Dekker, R., Fleischmann, M., Inderfurth, K., Van Wassenhove, L. N., editors. Reverse logistics: Quantitative models for closed-loop supply chains, *Springer-Verlag, Berlin,* 3-28.

Dowlatshahi, S. (2000). Developing a theory of reverse logistics. *Interfaces*, 30(3), 143-155.

Fleischmann, M., Bloemhof-Ruwaard, J. M., Dekker, R., Van der Laan, E., Van Nunen, J. A. E. E. & Van Wassenhove, L. N. (1997). Quantitative models for reverse logistics: A review. *European Journal of Operational Research,* 103, 1-17.

Fleischmann, M. (2001). Reverse logistics network structures and design. In: Guide VDR Jr, Van Wassenhove, L. N., editors. Business aspects of closed-loop supply chains. *Pittsburgh, PA: Carnegie Bosch Institute,* 117-148.

Fleischmann, M., Krikke, H. R., Dekker, R., & Flapper, S. D. P. (2000). A characterization of logistics networks for product recovery. *Omega,* 28(6), 653-666.

Georgise, F. B., Wuest, T., & Thoben, K. D. (2017). SCOR model application in developing countries: Challenges & requirements. Production Planning & Control, 28(1), 17-32.

Hewitt, F. (1994). Supply chain redesign. The International Journal of Logistics Management, 5(2), 1-10.

Kannan, G., Palaniappan, M., Zhu, Q., & Kannan, D. (2012). Analysis of third party reverse logistics provider using interpretive structural modeling. *International Journal of Production Research,* 140(1), 204-211.

Khor, K. S., & Udin, Z. M. (2012). Impact of reverse logistics products disposition towards business performance in Malaysian E&E companies. Journal of Supply Chain and Customer Relationship Management, 1-19.

Koban, E., & İşçioğlu, T. E. (2020). Lojistik işletmelerinin pazarlama yeteneklerinin rekabet avantajı ve işletme performansına etkisi. *Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi,* (26), 35-52.

Kumar, S., & Putnam, V. (2008). Cradle to cradle: Reverse logistics strategies and opportunities across three industry sectors. *International Journal of Production Economics,* 115(2), 305-315.

Li, J., Wang, Z., Jiang, B., & Kim, T. (2017). Coordination strategies in a three-echelon reverse supply chain for economic and social benefit. *Applied Mathematical Modelling,* 49, 599-611.

Mahindroo, A., Samalia, H. V., & Verma, P. (2016). Moderated influence of return frequency and resource commitment on information systems and reverse logistics strategic performance. *International Journal of Productivity & Performance Management,* 67(3), 550-570.

Mousazadeh, M., Torabi, S. A., & Pishvaee, M. S. (2014). Green and reverse logistics management under fuzziness. In: Kahraman, C., Öztaysi, B. (Eds.), Supply Chain Management Under Fuzziness, Studies in Fuzziness and Soft Computing, 313, Springer-Verlag, Berlin, Heidelberg, 607-637.

Murphy P. R., & Poist R. P. (1989). Managing of logistics retromovements: An empirical analysis of literature suggestions. *Transportation Research Forum,* 29(1), 177-184.

Mutha, A., & Pokharel, S. (2009). Strategic network design for reverse logistics and remanufacturing using new and old product modules. *Computers & Industrial Engineering, 56*(1), 334-346.

Patak, M., Pecinova, Z., & Branska, L. (2020). Importance of reverse logistics services as an antecedent for a green supply chain. *Econviews,* 33(1), 165-174.

Rajagopal, P., Sundram, V. P. K., & Naidu, B. M. (2015). Future directions of reverse logistics in gaining competitive advantages: A review of literature. *International Journal of Supply Chain Management,* 4(1), 39-48.

Rogers, D. S., & Tibben-Lembke R. (1998). Going backwards: Reverse logistics trends and practices. *Reno, Nevada: Reverse Logistics Executive Council.*

Rogers, D. S., & Tibben-Lembke R. (2001). An examination of reverse logistics practices. *Journal of Business Logistics,* 22(2), 129-148.

Rogers, D. S., Lambert, D. M., Croxton, K. L., & Garcia-Dastugue, S. J. (2002). The returns management process. The International Journal of Logistics Management, 13(2), 1-18.

Rogers, D. S., Melamed, B., & Lembke R. S. (2012). Modeling and analysis of reverse logistics. *Journal of Business Logistics,* 33(2), 107-117.

Röllecke, F. J., Huchzermeier, A., & Schröder, D. (2018). Returning customers: The hidden strategic opportunity of returns management. California Management Review, 60(2), 176-203.

Rubio, S., & Jimenez-Parra B. (2014). Reverse logistics: Overview and challenges for supply chain management. *International Journal of Engineering Business Management,* 6(12), 1-7.

Rubio, S., & Jimenez-Parra, B. (2017). Reverse Logistics: Concept, Evolution and Marketing Challenges. In A. P. Barbosa-Povoa, A. Corominas, J. L. Miranda. *Optimization and Decision Support Systems for Supply Chains,* Cham: Springer International Publishing, 41-61.

Sangwan, K. S. (2017). Key activities, decision variables and performance indicators of reverse logistics. *Procedia CIRP, 61*, 257-262.

Shi, Y., Nie, J., Qu, T., Chu, L. K., & Sculli, D. (2015). Choosing reverse channels under collection responsibility sharing in a closed-loop supply chain with re-manufacturing. *Journal of Intelligent Manufacturing,* 26(2), 387-402.

Srivastava, S. (2008). Network design for reverse logistics. *Omega,* 36(4),535-548.

Srivastava, S. K. (2013). Issues and challenges in reverse logistics. In S. M. Gupta. *Reverse supply chains: Issues and analysis, CRC Press,* 61- 82.

Thierry, M. C., Salomon, M., Van Nunen, J., & Van Wassenhove, L. (1995). Strategic issues in product recovery management. *California Management Review,* 37(2), 114-135.

Tuzkaya, G. (2008). Tersine lojistik ağlarının stratejik planlamasına yönelik meta-sezgisel bir yaklaşım. *Yıldız Teknik Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü Endüstri Mühendisliği Anabilim Dalı, Doktora Tezi.*

Vaz, C. R., Grabot, B., Maldonado, M. U., & Selig, P. M. (2013). Some reasons to implement reverse logistics in companies. *International Journal of Environmental Technology and Management, Inderscience,* 16 (5/6), 467-479.

Webster, S., & Mitra, S. (2007). Competitive strategy in remanufacturing and the impact of takeback laws. *Journal of Operations Management,* 25(6), 1123-1140.

Yıldırır, S. C., & Sayan, Z. (2022). An evaluation of reverse logistics applications from consumer perspective. *Doğuş Üniversitesi Dergisi,* 23(2), 235-249.

BÖLÜM II

PAZARLAMA İLETİŞİMİ ARACI OLARAK AMBALAJIN KULLANIMI

Usage of Package as a Marketing Communication Tool

İbrahim BOZACI

(Doç. Dr.), Kırıkkale Üniversitesi, Keskin Meslek Yüksekokulu
Pazarlama ve Reklamcılık Bölümü, Pazarlama Programı
Email: ibrahimbozaci@kku.edu.tr
ORCID: 0000-0002-9584-6126

1. Giriş

Tüketicilerin belirli ürün ve ambalajıyla sadece karşılaşması dahi farklı ruh hallerine girmesine neden olabilmektedir. Örneğin tüketiciler mineralli su ile karşılaştığında canlı ve olumlu ruh haline bürünebilirken, süt paketi ile karşılaştığında rahat, sıcak ve olumlu ruh haline girebilmektedir (Geiger vd., 2016). Dolayısıyla, müzik ve kokuya benzer şekilde, ürünlerle karşılaşmanın etkilerinin dahi pazarlama iletişiminin bir unsuru olarak mağaza tasarımlarında göz önünde bulundurulması mümkündür. Ancak bundan önce, ürün ambalajının pazarlama iletişimi rolü, araştırmacıların dikkatini çekmektedir. Zira ambalaj, tüketicilere istenen mesajları iletmede kullanılan önemli araçlardan biridir (Grebitus vd., 2013). Ambalaj özelliklerinin tüketicilere etkileri ve bu etkilerin yapısının anlaşılması ve ambalajın pazarlama iletişimi unsuru olarak kullanılması, bu çalışmanın konusunu oluşturmaktadır. Nitekim pazarlamada değer sunularıyla ilgili mesajların tüketicilere iletilmesinde sadece reklam, satış geliştirme ve satış elemanı çabalarının kullanılmadığı, ürünün bileşenlerinin (ambalaj, ürünün şekilsel ve görsel özellikleri vb.) de bir iletişim aracı olarak kullanıldığı anlayışı kabul görmüştür. Buna göre, bütünleşik pazarlama iletişimi bakış açısıyla da değerlendirildiğinde, tüketiciye mesaj iletmede yararlanılan ürünün ambalajı/paketi ve bunun özelliklerinin işletmelerin etkinliğini artırması ve başarısına katkı sağlaması mümkündür.

2. Genel ambalaj özelliklerinin iletişim rolü

Ürün ambalajını algılama, tüketicileri (tercihleri, değerlendirmeleri, beklentileri vb.) etkileyen önemli faktörlerden biridir (Grebitus vd., 2013). Öyle ki, ürüne ve ambalaja daha uzun ve tekrar tekrar bakan müşterinin ürünü satın alma olasılığı artabilmektedir (Gidlöf vd., 2017). Diğer bir ifadeyle tüketiciler ürün ambalajına (ve bundaki değişikliklere) tepki vermektedir. Örneğin ürün ambalajı farklı olduğunda veya ambalajda çarpıcı değişiklik yapıldığında, tüketici bununla daha doğrudan etkileşim kurabilmektedir (Schoormans & Robben, 1997). Ürün ambalajı, tüketicinin öncelikle ürünü kullanma ve tutma kolaylığı bakımından değerlendirmelerini etkiler. Bunun ötesinde ambalajla ilgili deneyimler, ürünle ilgili kalite değerlendirmelerini ve satın alma niyetini etkileyebilmektedir (Holmes & Paswan, 2012).

Genel olarak ambalajın renk ve tasarımsal (şekilsel vb.) özellikleri tüketiciyi etkileyebilmektedir. Örneğin etin kırmızı ve sütün beyaz ambalajda sunulması, rengin ambalajda kullanımının geleneksel örnekleridir. Benzer şekilde farklı ürünler için ambalaj renginin tüketiciyi farklı şekillerde etkileyebildiği ifade edilebilir. Örneğin yumuşatıcı ürün ambalajında kullanılan siyah renk, ürünün kokusuyla ilgili yoğunluk beklentisini etkileyebilmektedir (Tomaş & Barutçu, 2017). Nitekim ambalaj renginin tüketiciye etkisi, farklı ürünler için araştırma konusu yapılmaktadır.

Örneğin Lee vd. (2017) sigara paketinin turkuaz ve yeşil renk olmasının, tüketicinin sigarayı mentollü olarak algılamasına neden olduğu sonucuna ulaşmıştır (Lee vd., 2017). Dolayısıyla sigara paketlerinin özellikleri yasalarla sınırlandırılabilse de, işletmeler istediği mesajları tüketiciye iletmek için renklerden yararlanabilmektedir. Lempert ve Glantz (2017) sigara paketinin rengi kırmızı ve daha koyu olduğunda, tüketicinin sigarayı daha tatlı ve güçlü, beyaz ve açık olduğunda ise daha hafif ve az zararlı olarak algıladığını tespit etmiştir. Benzer şekilde Meernik vd. (2018) ise renksiz paketlere göre pembe ve mor renkli küçük sigaraların daha lezzetli algılandığı ve olumlu değerlendirildiğini tespit etmiştir.

Ambalaj özelliği olarak rengin, özellikle gıda ürünleri için etkili olduğu görülmektedir. Birçok araştırmacı, renk ile lezzet algılamaları arasındaki ilişkiye dikkat çekmiştir. Örneğin portakal, turuncu renkle sunulduğunda yeşil veya kırmızı olmasına göre daha lezzetli algılanmaktadır. Diğer taraftan limon, standart yeşil veya renksiz olduğunda, turuncu olmasına göre daha lezzetli algılanmaktadır (Spence vd., 2010). Dolayısıyla belirli ürünlerle ilgili

insanların renk beklentilerini bilmek, onları daha çok etkileyen ambalajların kullanılmasını kolaylaştıracaktır. Örneğin, limonlu olarak algılanmasını desteklemek için, içecek ambalajının yeşil renkli tasarlanması mümkündür (Zellner vd., 2018).

Ambalaj tasarımı ise; ambalajın tüketiciyi etkileyen diğer temel bir özelliğidir. Orth vd. (2010) doğal paket tasarımının; tüketicinin fiyat beklentisini, kalite ve çekicilik değerlendirmelerini, ahenkli tasarımın; fiyat beklentilerini ve kalite değerlendirmelerini, ayrıntılı tasarımın ise; fiyat beklentilerini ve kalite- çekicilik değerlendirmelerini etkilediği sonucuna ulaşmıştır. Belirtilen çalışmada, özellikle estetik odaklı tüketicilerde bu etkilerin daha bariz olduğu anlaşılmıştır. Reimann vd. (2010) de benzer şekilde estetik paket tasarımının tüketicinin tercihlerini etkilediği ve beynin arzu bölgesini harekete geçirdiği sonucuna ulaşmıştır. Hatta estetik tasarımın, bilinen markaların standart tasarımlarına göre tercihte daha etkili olduğu anlaşılmıştır.

Görsel 1. Estetik ve Standart Ambalaj Tasarımı

Estetik paket Bilenen marka	*Estetik paket Bilinmeyen marka*	*Standart paket Bilinen marka*	*Estetik paket Bilinmeyen marka*

Kaynak: Reimann vd. (2010), 436.

Van Ooijen vd. (2017) ise ince bir vücut şeklini andıran ürün ambalajının, tüketicinin ürünün farkına varmasını, sağlık algılamalarını (düşük kalorili olduğu vb.) ve tutumunu etkilediğini tespit etmiştir. Bu noktada özellikle sağlıklı alışveriş amacı olan tüketicilerin, ince paketten etkilendiği belirtilen araştırmada görülmüştür.

Görsel 2. Cam Ambalaj Tasarımı

Kaynak: Van Ooijen vd., (2017), 75.

Tijssen vd. (2019) ise ürün paketinin hazcı şekilde tasarlanmasının, bisküvinin daha lezzetli ve daha az sağlıklı algılanmasıyla ilgili olduğu sonucuna ulaşmıştır. Sağlıklı ambalaj tasarımı durumunda ise, ürünün daha az lezzetli, daha çekici ve daha sağlıklı olarak tüketiciler tarafından beklendiği anlaşılmıştır.

Görsel 3. Sağlıklı ve Hazcı Ambalaj Tasarımı

Kaynak: Tijssen vd. (2019), 128.

Becker vd. (2011), ambalaj şekli eğriliğinin lezzet algısını etkileyebileceğini ileri sürdüğü araştırmasında, ambalaj şeklinin köşeli olmasının (aynı zamanda ambalaj renginin yoğun olmasıyla birlikte), özellikle tasarım duyarlılarda lezzetin yüksek algılanmasıyla ilgili olduğu sonucuna ulaşmıştır.

Görsel 4. Eğri ve Köşeli Ambalaj Tasarımı

Kaynak: Becker vd. (2011), 20.

Kısaca, tüketicilere istenen mesajların ulaştırılması, amaçlanan algılamaların oluşturulması, tüketicinin devam eden değerlendirme, tutum ve davranışlarının etkilenmesinde ve pazarlama iletişimi amaçlarına ulaşmada, ambalaj renk ve tasarımından yararlanılması mümkündür. Dolayısıyla pazarlama iletişimcileri veya ürün yöneticilerinin, ambalaj tasarımında bu özellikler bakımından, ambalajın tüketiciye olası etkilerini değerlendirerek ve araştırmalara dayalı kararlar vermesi önerilmektedir. Ambalajın iletişim yöntemi olarak kullanılmasındaki diğer bir boyut; ambalaj üzerindeki yazılar, tüketiciye iletilen mesaj veya vaatlerdir.

3. Ambalaj üzerindeki mesajlar

Tüketiciler, ürüne göre değişkenlik gösterse de ambalaj üzerindeki mesajlara az ya da çok dikkat eder (Kersbergen & Field, 2017). Dolayısıyla bu iletişim kanalının; ticari amaçlara ulaşmanın yanında; tüketicinin satın almaya ikna olması, daha dengeli ürün kullanması, daha sağlıklı beslenmesi, daha doğru tercihler yapması gibi amaçlara ulaşmada potansiyeli olduğu ifade edilebilir. Nitekim gıda ürünleri üreticileri başta olmak üzere işletmeler,

ambalaj üzerindeki yazılar aracılığıyla tüketicilere mesajlarını veya vaatlerini iletmektedir. Tüketiciyi olumlu veya olumsuz etkileyen mesajların özelliklerinin neler olduğunu bilmek, işletmelerin daha etkili ambalajlar tasarlamasına ve tüketiciyi etkileyen faktörleri daha iyi anlamamıza katkı sağlayacaktır.

3.1. Ambalaj üzerindeki mesajların içeriği

Ürün ambalajı üzerindeki yazıların şekilsel özelliklerinden önce, içeriğinin tüketiciye etkileri incelenebilir. Nitekim ambalaj üzerindeki mesajlar, işletmeler için tüketicinin dikkatini çekici, algılama ve tutumları etkileyici ve onları ikna edici bir araç olarak kullanılabilmektedir. Geleneksel olarak tüketicinin bilgilenme hakkına sağlama ve yasalara uyma bakımından, ürünle ilgili temel bilgilerin ambalaj üzerindeki etiketlerde verilmesi söz konusudur. Ancak, ürün menşei, son kullanma tarihi ve içeriğinin ötesinde, örneğin yiyecek ürünlerinin sağlığa olumlu veya olumsuz etkileri, besleyiciliği ve lezzeti gibi konulardaki bilgiler, ürün ambalajı aracılığıyla tüketiciye iletilebilmektedir. Bu noktada ambalaj üzerindeki vaatlerin tüketiciyi etkilediğine ilişkin çok sayıda araştırma ile karşılaşılmaktadır.

Kim vd. (2013) çikolatalı süt paketinde yağ içeriğinin açıklanmasının, üründen hoşlanmayı ve satın alma niyetini etkilediği sonucuna ulaşmıştır. İlgili araştırmada, yağ ve şeker içeriği bilgisinin, satın alma niyetinde markadan daha etkili olduğu anlaşılmıştır. Wong vd.'nin (2014) margarin paketindeki mesajların etkilerini incelediği araştırmasında; beslenmeyle ilgili iddiaların, lezzet iddialarına göre daha olumlu tepkilere neden olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Wong vd.'nin (2013) hastalık riskini azaltma, beslenme ve mükemmel tat (kontrol grubu) içerikli iddiaların etkisini incelediği araştırmasında, sodyumla ilgili vaatler içeren paketlerin tüketicide sağlıkla ilgili daha olumlu tutumlara neden olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Dolayısıyla bu tür paket üzerindeki mesaj düzenlemelerinin, tüketicinin marka tercihini kazanmanın ötesinde, genel olarak daha sağlıklı ürünlere yönlendirilmesinde dahi kullanılması mümkündür. Bu gibi araştırmalar ürün paketi üzerinde tüketiciye iletilen mesajların içeriğinin ne olacağına gelişigüzel şekilde değil; sistemli ve etkilerinin analiz edilerek belirlenmesinin yararlı olacağı hakkında fikir vermektedir. Örneğin bir hazır çorba ürünün ambalajında kullanılabilecek, ürünün sağlıklı baharatlar içermesi, sağlıklı bir diyetin vazgeçilmez bir parçası olması veya lezzetli olması gibi farklı iddiaların kullanımına karar vermeden, bunların tüketiciye olası etkilerini araştırmak, işletmelerin bu konuda daha etkin kararlar vermesini kolaylaştıracaktır.

3.2. Ambalaj üzerindeki mesajların şekilsel özellikleri

Yazı ve görsellerin sıralaması

Paket üzerinde sunulan mesajlar ve bunların sunuluş sırası tüketiciyi etkileyebilmektedir. Nitekim bir cümlede fiyat, içerik, miktar gibi farklı bilgiler olabilmektedir. Genel olarak ilk sunulan bilgilerin daha fazla dikkat çekmesinde olduğu gibi, paket üzerindeki bir vaadin ilk kısmının daha fazla dikkat çekmesi, daha akılda kalıcı ve etkili olması beklenebilir. Bagchi ve Davis (2012) özellikle paket büyük olduğu ve birim fiyat hesaplaması zor olduğunda, bilginin ilk kısmının daha önemli olduğu sonucuna ulaşmıştır. Dolayısıyla, bu tür durumlarda paket üzerinde "19 TL'ye 70 parça" yazısıyla fiyata, "70 parça 29 TL'ye" yazısıyla miktara dikkat çekmek mümkündür. Bu tür araştırmalar, en azından paket üzerindeki vaatlerin tasarlanmasında dikkatli olunması gerektiğini göstermektedir.

Yazıların yanında, ambalaj üzerindeki görseller de tüketicinin ürünle ilgili değerlendirmelerini etkileyebilmektedir. Örneğin ürünün resmini içeren paketler, müşterinin pakete yönelik olumlu tutumlara sahip olmasına neden olabilmektedir (Underwood & Klein, 2002). Ayrıca bunların sunuluş sırası da tüketiciyi etkileyebilmektedir. Nitekim ambalajlarda genelde yazı ve görseller birlikte kullanılır. Dolayısıyla sunuluş sırası bakımından bunları birlikte değerlendirmek mümkündür. Bu noktada satın alma noktasında algılama hızlı olduğundan, öncelikle tüketicinin hızla ürünü tanıyabilmesini sağlamak gerekir. Bu doğrultuda ambalajda resmin sol tarafa, yazıların sağ tarafa koyulması, hatırlamanın kolaylaştırılması için önerilmektedir. Rettie ve Brewer'in (2000) araştırması, bu iddiayı doğrulamıştır. Dolayısıyla aşağıdaki ambalajlardan sol tarafta görsel olanın daha avantajlı olması beklenebilir.

Görsel 5. Ambalajda Görsel ve Yazı Sunuluş Sırası

Resmin solda olduğu ambalaj	Resmin sağda olduğu ambalaj

Kaynak: Rettie, R., & Brewer, C. (2000), 62.

Yazı karakteri

Tipografi, yazılı kelimeler aracılığıyla iletişimlerin tasarlanmasıdır (Childers & Jass, 2002). Yazı karakteri harflerin görünümüyle ilgili olup; stil (Serif, Sans Serif, Script), büyüklük (7 punto vb.), yükseklik (küçük, büyük), ağırlık (ince, normal, kalın) ve eğim (slant: normal, italik) bunun başlıca bileşenleridir. Bu noktada yazı karakterinin ürün veya markayla ilgili çağrışımlar oluşturması mümkündür. Örneğin genel olarak kalın harfler önemli olarak algılanırken, el yazısı entelektüellik olarak algılanabilmektedir (McCarthy & Mothersbaugh, 2002).

Yazı karakteri ve fontu arasındaki fark, analog yazdırma günlerine kadar gider. Bu günlerde, yazı karakteri bir metni yazdırmak için aynı tasarım ilkelerini izleyen (Arial vb.) metal blokları ifade ederken, yazı fontu; karakterin alt bloklarıdır. Örneğin Arial, Times New Roman'a göre farklı bir yazı karakteridir ve italik Arial 12 punto, normal Arial 10 puntodan farklı bir fonta sahiptir. Ancak insanlar bu ikisini birbirinin yerine geçecek şekilde kullanmaktadır (Brownlee, 2014).

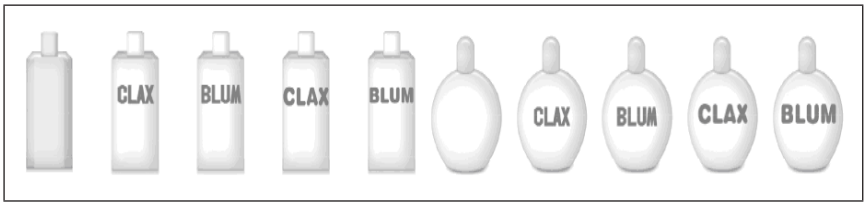
Yazı karakter özelliklerinin insanlara etkileri araştırılmaktadır. Örneğin Georgia yazı karakterinin Verdana veya Calibri'ye göre daha okunaklı olduğu, büyük harflerin daha hızlı tanınabildiği görülmektedir (Pušnik vd., 2016). Bunların yanında yazı karakteri özellikleri, belirli duygular yaratmada etkilidir. Örneğin eğrisel ve geniş formlar, genellikle arkadaşça, dost canlısı olma veya mutluluk gibi duygular yaratır. Amare & Manning'in (2012) araştırması belirli yazı karakteri özelliklerinin anlık duygusal tepkileri üretmede etkili olduğu fikrini (çeşitlilik; şaşırma, karşıtlık; heyecan, desen; odaklanma) desteklemiştir.

Tipografi ve yazı karakteri tasarımı işletme iletişiminde de önemli bir yere sahiptir. Tutundurmanın temel bir öğesi olarak işletmelerin logo, antetli kağıt ve kartvizit gibi iletişim materyalleri gibi görsel kimlik öğelerinde bundan yararlanılır (Celhay vd., 2015). Ancak yazı karakteri ve bunun etkileri konusu, ambalaj tasarımında görece az ilgi çekmiştir.

Konuyla ilgili araştırmalar yazı karakterinin öncelikle markalarla ilgili algılamaları ve reklamın okunaklığını ve akılda kalıcılığını etkilediğini göstermektedir. Ayrıca yenilik veya samimiyet gibi belirli etkilerin yaratılmasında da yazı karakterinin önemli olduğu görülmektedir (Somerich, 2000; Tantillo vd., 1995). Henderson vd. (2004), işletmelerin tüketicileri etkileyebilmesi için diğer kurum kimliği stratejisiyle uyumlu yazı karakterlerini seçmesinin önemli olduğunu ifade etmektedir. Araştırmalarında; doğal ve el yazısıyla olan yazı karakterlerinin daha güven verici ve hoşa gittiği tespit edilmiştir.

Genel tutundurma faaliyetlerinde yazı karakterlerinden yararlanıldığı gibi, ambalajdaki yazı karakterlerinin de tüketicileri etkilemesi beklenebilir. Yazı karakterinin özellikle yiyecek ve içecek ambalajında, algılamaları ve beklentileri etkileyen bir faktör olduğunu gösteren araştırmalarla karşılaşmak mümkündür (Ares vd., 2011; Velasco vd., 2014). Velasco vd.'nin (2014) araştırmasında şekerli tatların daha çok eğimli şekil ve yazı karakteriyle iletildiği ve diğer taraftan ekşi tatların köşeli şekillerle iletilebildiği sonucuna varılmıştır. Dolayısıyla ürünün özellikleriyle ilgili iletilmek istenen mesajların, yazı karakteriyle desteklenmesi mümkündür.

Görsel 6. Köşeli veya Eğimli Yazı Karakteri Kullanılan Ambalajlar



Kaynak: Velasco vd. (2014), 89.

Yazı karakterlerinin yuvarlak ve keskin olmasının temel lezzet kelimeleriyle (tatlı, ekşi, tuzlu, acı) ilişkisini araştıran Vealsco vd.'nin (2015) araştırmasında da yuvarlak hatlı yazı karakterleri olduğunda lezzetin daha tatlı olarak algılandığı, keskin hatlar olduğunda lezzetin daha acı veya ekşi olarak algılandığı anlaşılmıştır. İlgili deneysel araştırmada katılımcılar daha yuvarlak yazı karakterlerini daha tatlı kelimesiyle eşleştirirken, köşeli yazı karakterlerini acı, tuzlu veya ekşi kelimeleriyle eşleştirmiştir.

Velasco vd. (2018) yazı tiplerinin lezzet özellikleriyle ilişkilerini tekrar test etme doğrultusunda 3 deney daha gerçekleştirmiştir. Birincisinde Eylül 2014'de Londra'daki bir müzede gerçekleştirilen festivalde, katılımcılar iki tür jelibonu puanlamıştır. Her katılımcıya aynı jelibonun olduğu iki plastik çanta verilmiş ve katılımcılar "beni ye" yazısına bakarken ürünün tatlılığı, ekşiliği ve yoğunluğunu sırasıyla puanlamıştır. Analizler sonucunda eğimli-yuvarlak hatlı yazıya bakarken alınan yanıtların tatlılık düzeyinin daha yüksek olduğu görülmüştür. İkinci olarak 2015 Aralık ayında bir bilim müzesinde gözlem şeklinde gerçekleştirilen deneyde de benzer sonuçlara ulaşılmıştır. Son olarak Haziran 2017'de bir okuryazarlık festivalinde gerçekleştirilen üçüncü bir deneyde, diğerlerinden farklı olarak değişken kontrolü yapılmış (bir grup kalın

yazı karakterine, biri ince yazı karakterine maruz bırakılmış) ve her gruba eğrisel ve köşeli yazı karakterinin olduğu bir kağıt verilmiştir. Katılımcılar küçük gruplar halinde ayrı ayrı sırasıyla yazılarını okuduğu aynı jelibonu tatmış ve puanlamıştır. Sonuçta, yuvarlak yazı karakteri olduğunda, keskin karakter olmasına göre jelibon daha tatlı olarak algılanmıştır. Ayrıca kalın yazı karakteri olduğunda da jelibon, ince olmasına göre daha tatlı olarak algılanmıştır.

Görsel 7. Ambalajda Farklı Yazı Karakterleri

Velasco vd. (2018), 65.

Yazı tipi ve karakteriyle ilgili çalışmaların bir kısmı ise ambalaj şekli ile yazı karakteri uyumunun etkilerine dikkat çekmektedir. Van Rompay ve Pruyn'nin (2011) deneysel araştırmasında; varsayımsal su markasının lüks-vasat versiyonları ve erkeksi-kadınsı versiyonlarına yönelik iki şekil ve yazı karakteri kombinasyonu oluşturulmuş ve şekil-yazı karakteri uyumunun marka inandırıcılığı ve fiyat beklentilerini olumlu etkilediği sonucuna varılmıştır:

Görsel 8. Ambalajda Yazı Karakteri ve Ambalaj Uyumu

	a) Kadınsı yazı karakteri, kadınsı şekil b) Erkeksi yazı karakteri, erkeksi şekil c) Erkeksi yazı karakteri, kadınsı şekil d) Kadınsı yazı karakteri, erkeksi şekil

Kaynak: Rompay ve Pruyn, (2011), 602.

Yazı ve görsellerin yönü

Ürün ambalajının pazarlama iletişimi aracı olarak kullanımında, ambalaj üzerindeki yazıların yönünün dahi araştırmalara konu olduğu görülmektedir. Buna göre, tüketicinin yazma ve okuma alışkanlıklarıyla tutarlı şekilde, yazıların yatay şekilde konumlandırılması, dikey konumlandırmaya göre genelde daha etkilidir. Diğer taraftan yatay ve dikey olarak yazıp okuyan Japonların, dikey vitrinlerdeki ürünleri diğer ülkelerdeki tüketicilere göre daha kolay seçebilmesi mümkündür (Ariga, 2018). Dolayısıyla ambalajdaki yazı ve görsellerin yönünün etkilerinin tüketici özelliklerine bağlı değişip değişmediği dahi araştırma konusu olabilmektedir.

Van Rompay vd.'nin (2012) araştırmasında, ambalajda dikeyselliğin lükslük algısını pekiştirdiği (paketi gösteren kamera bakış açısının yukarıya doğru olması veya afişteki arka plan resminin dikey binalardan oluşması lüks algısı oluşturmakta) sonucuna varılmıştır. Ayrıca ilgili çalışmada dikey yönlendirmenin daha fazla sosyal üstünlük algısı yarattığı görülmüştür.

Görsel 9. Yatay ve Dikey Ambalaj Tasarımı

Soldakiler: Yatay ürün görseli
Sağdakiler: Dikey ürün görseli
Üsttekiler: Yatay arka plan
Alttakiler: Dikey arka plan

Kaynak: Rompay (2012), 924.

4. Sonuç

Ambalajın birçok özelliğinin, tüketicilere istenen mesajları iletmede veya anlaşılması istenen mesajları güçlendirmede kullanılabileceği anlaşılmaktadır.

Ambalaj, sadece üzerindeki etiket aracılığıyla temel bilgilerin iletildiği bir pazarlama iletişimi aracı veya ürünü koruma işlevi olan bir ürün parçası değildir. Ambalajın rengi, tasarımı, üzerindeki mesajların içeriği ve şekilsel özellikleri ve yazı karakteri gibi başlıca özellikleri, tüketici algılamalarını ve devam eden değerlendirme, tutum ve niyetlerini etkileyebilmektedir.

Bunların yanında, ambalajın iletişim rolünün sadece bu çalışmada ele alınan özelliklerle sınırlı olmadığı ifade edilmelidir. Örneğin ürün ambalajının dokunsal özellikleri de tüketiciyi etkileyebilmektedir. Ayrıca her zaman mümkün olmasa da ambalajın doğrudan ürünün içeriğini göstermesi gibi özellikleri de, özellikle dokunsal girdiyi seven veya dokunma ihtiyacı yüksek olan tüketiciler için oldukça etkileyici olabilmektedir (Krishna & Morrin, 2007). Dolayısıyla çok çeşitli türleri olabilen ürün ambalajı ve bunların belirli özelliklerinin tüketiciye olası etkilerinin, pazarlama araştırmalarına ihtiyaç olan bir araştırma alanı olduğu ifade edilebilir. Sonuçta, ambalaj tasarımını diğer iletişim faaliyetleriyle birlikte bütünleşik ve stratejik bir konu olarak ele almak, işletmelere önerilmektedir. Böylece tüketicilere mesajlar veya anlamlar daha etkili şekilde aktarılabilir, pazarlama amaçlarına daha etkin şekilde ulaşmaya ve tüketicilerin daha bilinçli ve ihtiyaçları karşılayan tercihler yapmasına katkı sağlanabilir.

Kaynakça

Amare, N., & Manning, A. (2012). Seeing typeface personality: Emotional responses to form as tone. In 2012 IEEE International Professional Communication Conference, Ekim, 1-9.

Ares, G., Piqueras-Fiszman, B., Varela, P., Morant, M. R., Martín López, A., & Fiszman, S. (2011). Food labels: Do consumers perceive what semiotics want to convey? Food Quality and Preference, 22, 689–698.

Ariga, A. (2018). Reading habits contribute to the effects of display direction on product choice. PloS one, 1-14.

Bagchi, R., & Davis, D. F. (2011). 29 for 70 Items or 70 Items for 29? How presentation order affects package perceptions. Journal of Consumer Research, 39(1), 62-73.

Becker, L., van Rompay, T. J., Schifferstein, H. N., & Galetzka, M. (2011). Tough package, strong taste: The influence of packaging design on taste impressions and product evaluations. Food Quality and Preference, 22(1), 17-23.

Brownlee, Y.J. (2014), What's the difference between a font and typeface, https://www.fastcompany.com/3028971/whats-the-difference-between-a-font-and-a-typeface, 14.02.2022.

Celhay, F., Boysselle, J., & Cohen, J. (2015). Food packages and communication through typeface design: The exoticism of exotypes. Food quality and preference, 39, 167-175.

Childers, T.L. & Jass, J. (2002). All dressed up with something to say: effects of typeface semantic associations for online retail shopping behaviour. Journal of Retailing, 77(2), 511-35

Geier, U., Büssing, A., Kruse, P., Greiner, R., & Buchecker, K. (2016). Development and application of a test for food-induced emotions. PloS one, 11(11), e0165991.

Gidlöf, K., Anikin, A., Lingonblad, M., & Wallin, A. (2017). Looking is buying. How visual attention and choice are affected by consumer preferences and properties of the supermarket shelf. Appetite, 116, 29-38.

Grebitus, C., Jensen, H. H., Roosen, J., & Sebranek, J. G. (2013). Fresh meat packaging: Consumer acceptance of modified atmosphere packaging including carbon monoxide. Journal of Food Protection, 76(1), 99-107.

Henderson, P. W., Giese, J. L., & Cote, J. A. (2004). Impression management using typeface design. Journal of Marketing, 68(4), 60-72.

Holmes, G. R., & Paswan, A. (2012). Consumer reaction to new package design. Journal of Product & Brand Management, 21(2), 109-116.

Kersbergen, I., & Field, M. (2017). Alcohol consumers' attention to warning labels and brand information on alcohol packaging: Findings from cross-sectional and experimental studies. BMC Public Health, 17(1), 123.

Kim, M. K., Lopetcharat, K., & Drake, M. A. (2013). Influence of packaging information on consumer liking of chocolate milk. Journal of Dairy Science, 96(8), 4843-4856.

Krishna, A., & Morrin, M. (2007). Does touch affect taste? The perceptual transfer of product container haptic cues. Journal of Consumer Research, 34(6), 807-818.

Lee, J., Averett, P., Blanchflower, T., Landi, N., & Gregory, K. (2017). Their Packaging Has Always Been Like a Power: A Qualitative Study of US Smokers' Perceptions of Cigarette Pack Visual Design Features to Inform Product Regulation. International Journal of Environmental Research and Public Health, 14(10), 1234, 1-11.

Lempert, L. K., & Glantz, S. (2017). Packaging colour research by tobacco companies: the pack as a product characteristic. Tobacco Control, 26(3), 307-315.

McCarthy, M. S., & Mothersbaugh, D. L. (2002). Effects of typographic factors in advertising-based persuasion: A general model and initial empirical tests. Psychology and Marketing, 19(7–8), 663–691.

Meernik, C., Ranney, L. M., Lazard, A. J., Kim, K., Queen, T. L., Avishai, A., ... & Goldstein, A. O. (2018). The effect of cigarillo packaging elements on young adult perceptions of product flavor, taste, smell, and appeal. PloS One, 13(4), 0196236, 1-13.

Orth, U. R., Campana, D., & Malkewitz, K. (2010). Formation of consumer price expectation based on package design: attractive and quality routes. Journal of Marketing Theory and Practice, 18(1), 23-40.

Pušnik, N., Možina, K., & Podlesek, A. (2016). Effect of typeface, letter case and position on recognition of short words presented on-screen. Behaviour & Information Technology, 35(6), 442-451.

Reimann, M., Zaichkowsky, J., Neuhaus, C., Bender, T., & Weber, B. (2010). Aesthetic package design: A behavioral, neural, and psychological investigation. Journal of Consumer Psychology, 20(4), 431-441.

Rettie, R., & Brewer, C. (2000). The verbal and visual components of package design. Journal of Product & Brand Management, 9(1), 56-70.

Schoormans, J.P.L. & Robben, H.S.J. (1997). The effect of new package design on product attention, categorization, and evaluation. Journal of Economic Psychology, 18, 271-87.

Somerick, N. M. (2000). Practical Strategies for Avoiding Problems in Graphic Communication. Public Relations Quarterly, 45 (3), 32-34.

Spence, C., Levitan, C. A., Shankar, M. U., & Zampini, M. (2010). Does food color influence taste and flavor perception in humans?. Chemosensory Perception, 3(1), 68-84.

Tantillo, J., Janet, DA. & Mathisen, R.E. (1995). Quantifying Perceived Differences in Type Styles: An Exploratory Study. Psychology & Marketing, 12(5), 447-457.

Tijssen, I. O., Zandstra, E. H., den Boer, A., & Jager, G. (2019). Taste matters most: Effects of package design on the dynamics of implicit and explicit product evaluations over repeated in-home consumption. Food Quality and Preference, 72, 126-135.

Tomaş, M., & Barutçu, S. (2017). S. Duyusal pazarlama ve duyusal etkileşimin ürün algılamalarına etkisi: yumuşatıcı ürününde bir araştırma. Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 149-169.

Underwood, R. L., & Klein, N. M. (2002). Packaging as brand communication: effects of product pictures on consumer responses to the package and brand. Journal of Marketing Theory and Practice, 10(4), 58-68.

Van Ooijen, I., Fransen, M. L., Verlegh, P. W., & Smit, E. G. (2017). Signalling product healthiness through symbolic package cues: Effects of package shape and goal congruence on consumer behaviour. Appetite, 109, 73-82.

Van Rompay, T. J., & Pruyn, A. T. (2011). When visual product features speak the same language: Effects of shape-typeface congruence on brand perception and price expectations. Journal of Product Innovation Management, 28(4), 599-610.

Van Rompay, T. J., De Vries, P. W., Bontekoe, F., & Tanja-Dijkstra, K. (2012). Embodied product perception: Effects of verticality cues in advertising and packaging design on consumer impressions and price expectations. Psychology & Marketing, 29(12), 919-928.

Velasco, C., Hyndman, S., & Spence, C. (2018). The role of typeface curvilinearity on taste expectations and perception. International Journal of Gastronomy and Food Science, 11, 63-74.

Velasco, C., Salgado-Montejo, A., Marmolejo-Ramos, F., & Spence, C. (2014). Predictive packaging design: Tasting shapes, typefaces, names, and sounds. Food Quality and Preference, 34, 88-95.

Velasco, C., Woods, A.T., Hyndman, S., Spence, C. (2015). The taste of typeface. i- Percept. 6, 4.

Wong, C. L., Arcand, J., Mendoza, J., Henson, S. J., Qi, Y., Lou, W., & L'Abbé, M. R. (2013). Consumer attitudes and understanding of low-sodium claims on food: an analysis of healthy and hypertensive individuals. The American Journal of Clinical Nutrition, 97(6), 1288-1298.

Wong, C. L., Mendoza, J., Henson, S. J., Qi, Y., Lou, W., & L'abbé, M. R. (2014). Consumer attitudes and understanding of cholesterol-lowering claims on food: randomize mock-package experiments with plant sterol and oat fibre claims. European journal of Clinical Nutrition, 68(8), 946.

Zellner, D., Greene, N., Jimenez, M., Calderon, A., Diaz, Y., & Sheraton, M. (2018). The effect of wrapper color on candy flavor expectations and perceptions. Food Quality and Preference, 68, 98-104.

BÖLÜM III

MİNİMAL TÜKETİMİN MEDYADA KODLANMASI: "FAZLASI ZARAR" TELEVİZYON PROGRAMININ TEMATİK ANALİZİ

Coding Minimal Consumption in The Media: Thematic Analysis of "Excessive Loss" TV Program

Şefika ÖZDEMİR[1] & Murat ÇAKMAK[2]

[1](Dr. Öğr. Üyesi) Süleyman Demirel Üniversitesi İletişim Fakültesi
Halkla İlişkiler ve Tanıtım Bölümü, Halkla İlişkiler Anabilim Dalı
e-mail: sefikaozdemir@sdu.edu.tr
ORCID: 0000-0002-1393-2013

[2](Doktorant) Süleyman Demirel Üniversitesi İletişim Fakültesi
Halkla İlişkiler ve Tanıtım Anabilim Dalı Dijital Platformlar ve Sosyal Medya
100/2000 Doktora Programı Bursiyeri
e-mail: murat.cakmakk@yahoo.com
ORCID: 0000-0002-1727-9314

1. Giriş

Son zamanlarda toplumların popüler kültüründe minimalizm ve minimalist yaşam tarzları kavramları ön plana çıkmaktadır. Günümüzde her insan çeşitli türde mal ve hizmetlerin tüketicisidir, ancak tüketimdeki kıtlıkların bir kişinin sosyal açıdan dışlanmasına neden olması veya tüketimin birey için yaşamın temel amacı haline gelmesi bazı sorunları oluşturmaktadır (Bloński ve Witek, 2019: 9). Minimalizmin, tüketimciliğin yarattığı olumsuzluklar üzerine giderek daha popüler hale gelen eleştirel bir düşünceyi ve Amerika Birleşik Devletleri'nde kapitalizmin ortasında yaşamanın yeni yollarını oluşturma çabasını temsil ettiği belirtilmektedir. ABD'de 2015'te Kara Cuma

satışlarının düşük olmasıyla Japon düzenleme savunucusu Marie Kondo'nun kitaplarının popülerliği arasındaki ilişki kurulması minimalizme ilişkin bakışı desteklemektedir (Rodriguez, 2018: 287).

McKenna(2022), minimalizm kavramına ilişkin bireyin evindeki eşyalarını tamamen atması ya da boşaltması gereken bir yaklaşım değil daha azıyla yaşamayı seçme, daha azını arzulama ve daha azına sahip olmanın daha büyük olduğu bilincinde olma anlayışını içerdiğini belirtmektedir. Minimalizme göre tüketim ve satın alma eylemi bir amaç olmaktan öte bir araçtır. Minimalizm yaklaşımında kullanılmayan eşyaların elden çıkarılması bir gereklilik olarak görülürken, kullanılmayan veya gereksiz olarak nitelendirilen ürünlerin ise bağışlanması, satılması, farklı ürünler ile takas edilmesi, yeniden kullanıma sunulması, yenilenmesi veya onarılması gibi uygulamalar tercih edilmektedir(Dopierala, 2017: 68). Eşyaları tasfiye etme fikri, tüketicilere nasıl daha minimalist olunacağını öğreten web sitelerinde, kitaplarda, bloglarda ve filmlerde ele alınmaktadır (Wilson ve Bellezza, 2022: 800). Bu bağlamda, çalışmada minimal tüketim ve minimalist yaşam tarzına ilişkin medyada yer alan mesajların tematik içerik analizinin yapılması, içeriğin kodlanarak temalar halinde sunulması ve tüketicilere sunulan temel önermelerin ortaya konması amaçlanmaktadır.

2. Minimalizm ve Minimalist Yaşam Tarzı

21. yüzyılın başından itibaren giderek güçlenen tüketici davranışı eğilimlerinden biri de tüketim karşıtlığı, gönüllü sadelik ve tüketimin azalması olarak da tanımlanan minimalizmdir. Bu kavramların kapsamı çok yaklaşık olsa da bu kavramlar özdeş değildir (Błoński ve Witek, 2019: 7-8). Hook vd 2023, minimalizm kavramının gönüllü sadelik yaklaşımı ile benzerlik gösterdiğini belirtmektedir. Gönüllü basitlik ve minimalizm tanımları, tüketimin azaltılması ve maddi mal ve zenginlik biriktirmeye odaklanmanın azaltılmasının yanı sıra kişisel gelişim ve değerlere daha fazla odaklanma dâhil olmak üzere birkaç temel özelliği paylaştığını belirtmektedir.

Minimalizm yaklaşımı, tüketim olgusunun tamamen ortadan kalkmasının gerçekçi olmamasından hareketle tüketim karşıtı olmak yerine tüketimin kabul edilebilir ölçüde olması fikrini savunurken, satın alma eyleminde bilinçlilik ve gönüllülük temelli hareketin var olması gerektiği vurgulamaktadır (Taş, 2020: 53). Minimalizm, gönüllü olarak tüketimi azaltmayı ve sahip olunan mülk sayısını minimumda tutmayı, sınırlamayı ve sürdürmeyi içeren, giderek daha popüler hale gelen bir yaşam tarzı hareketidir. Fiziksel nesneler,

kişinin yaşamına anlam ve değer kattığı görülen "önemli (potansiyel olarak önemsiz)" şeyler için fiziksel, zamansal veya zihinsel alan yaratması niyetiyle küçültülmektedir. (Martin-Woodhead, 2022: 1). Tüketimin azaltılmasının temel önermesi, tüketimi azaltarak ve yalnızca gereklilik, fayda veya duruma dayalı gereksinimlerin bu tür faaliyetleri yürütmesini sağlayarak, tüketicilerin finansal kaynaklarını etkin bir şekilde yönetebilmeleri, böylece öznel refahı ve yaşam kalitesini artırmalarıdır. Tüketimin azaltılması bakış açısında tüketicilerin hala belirli ürünleri satın alabileceği ancak bunu ölçülü olarak yapacaklarını ima ettiklerini belirtmek önemlidir (Pangarkar vd., 2021).

Literatürde minimalizm hakkında yapılan tanımlamalar ele alındığında Dopierala, 2017: 68) minimalizmi, bilinçli tüketime dayalı basit bir yaşam olarak ifade etmektedir. Chen vd. (2021) minimalizmi, basit ve sorumlu bir yaşam tarzı ile tanımlanan, tüketicilerin tüketimlerini en aza indirmek için bir yaşam tarzını seçme derecesi olarak tanımlamaktadır. Lloyd ve Pennington (2020) minimalizmi, insanların kasıtlı olarak daha az malla yaşadığı, giderek daha popüler hale gelen düşük tüketimli bir yaşam tarzı olarak tanımlamaktadır. Chayka (2020), minimalizmi bireyin sahip olduklarının daha çok farkına vararak daha azıyla mutlu bir yaşam sürmeyi ifade eden bir yaşam tarzı olarak tanımlamaktadır. Lee ve Ahn (2016), minimalizmin daha azına sahip olmaya, aşırı tüketimi azaltmaya ve tüketimciliğe kapılmadan yaşam kalitesini iyileştirmeye odaklandığını belirtmektedir. Błoński ve Witek (2019: 8) minimalizmi, tüketimi bilinçli olarak tüketicilerin doğal, bireysel, fiziksel ve zihinsel özelliklerinden kaynaklanan rasyonel boyutlarla sınırlamak ve bu alanda sorumlu karar vermeyi vurgulama olarak tanımlamaktadır. Millburn ve Nicodemus (2015), minimalizmi yaşamdaki fazlalıkları ortadan kaldırarak gerekliliklere odaklanma, mutluluğu, kendini gerçekleştirmeyi ve özgürlüğü bulmada bir araç olarak tanımlamaktadır.

Minimalizm, esas olarak orta ve üst sınıfla ilişkilendirilen bir yaşam tarzıdır. Minimalizm, "sahip olmamayı" seçmeyi ve minimalizmi eleştirenlere göre sadece başka bir pazarlama akımı olarak değerlendirilse de kendini maddi mallarla tanımlamamayı içeren bir ideolojidir (Dopierala, 2017: 76-77). Minimalist değerler, kişinin sahip olduğu şeylerin sayısını sınırlama fikrini vurgulamaktadır (Wilson ve Bellezza, 2022: 800). Minimalist yaşam tarzını seçen Leo Babauta, daha anlamlı bir yaşam için minimal yaşam tarzını benimseyerek yaşamını basitleştirmiştir. Bu sayede borçlarından kurtulma, yaşamını en iyi hale getirme, işinden ayrılmasına rağmen ihtiyaçlarını giderebilme noktasında başarılı olduğu vurgulamaktadır. Joshua Becker de minimalizmi benimseyerek ailesinin banliyö yaşamını sadeleştirdiğini ve kurduğu "Becoming Minimalist" isimli web sayfası aracılığıyla

insanlara minimalizm hakkında bilgi verdiğini belirtilmektedir (Millburn ve Nicodemus, 2015).

Meissner (2019), minimalist yaşam tarzının tanımlanmasındaki ortak noktaları, tüketim toplumundan bunalarak sadeliği ve basitliği benimseyen, tüketimi ve emek üretkenliğini en üst düzeye çıkarak tam zamanlı çalışmaya karşı çıkan bir kavram olarak tanımlamaktadır. Minimalist yaşam tarzı, gündelik hayattaki tüketim pratikleri ve çalışma biçimlerine ilişkin değişimler önermektedir. Bu değişimler, evlerin fazlalık eşyalardan temizlenerek minimalist estetiğe göre yeniden tasarlanması, bireyin yaşamındaki gerçekten önemli olan öncelikleri belirlemesi ve tasarruf etmesi olarak sıralamaktadır. Millburn ve Nicodemus (2015), minimalizmin bir yaşam tarzı seçimi olduğu ve minimalist bireyin yaşamda neyin önemli olduğunu dikkate alarak fazlalıklarından kurtulmayı tercih ederek mutluluğu nesnelerde değil yaşamın kendisinde aradığını vurgulamaktadır. Lloyd ve Pennington (2020), minimalizm savunucularının, yaşam tarzının mutluluk, yaşam doyumu, anlam ve gelişmiş kişisel ilişkiler dahil olmak üzere sayısız refah faydaları sunduğu yönünde görüş bildirdiklerini belirtmektedir.

3. Tüketicilerde Minimal Tüketime Yönelik Farkındalık

Son yıllarda yeni medyada ve geleneksel medyada minimalizmi gündeme getiren kitap, podcast, sosyal medya hesapları, web siteleri, film, televizyon programı ve belgesel türünde içerikler yayınlanarak tüketicilerde bu konuda bir farkındalık oluşturabilecek bir alan oluşturmaktadır (Bkz Tablo 1).

Tablo 1: Geleneksel Medyada ve Yeni Medyada Minimalizm Anlatıları

Araç Türü	Medyada Minimalist Yaşam Sunumu
Kitap	Todd May: Anlamlı Bir Yaşam
	Joshua Fields Millburn , Ryan Nicodemus: Minimalizm-Geriye Kalan Her Şey
	Marie Kondo: Hayattan Keyif Almak İçin: At, Kurtul, Ferahla
	Fumio Sasaki: Sadeleş, Rahatla
	Aston Sanderson: Minimalist Yaşam
	Cal Newport: Dijital Minimalizm
	Christine Koh- Asha Dornfest: Minimalist Ebeveynlik
	James Wallman: İstif Çağı
Apple Podcasts	Duygu Yücel Kaya, Türk İşi Minimalizm Hale Acun Aydın
Deezer.com	Duygu Yücel Kaya, Marketing Minimalism, Tech Minimalism, Minimalism Life,
Spotify:	Türk İşi Minimalizm: Hale Acun Aydın, Minimalizm 101, Minimalism Made Simple: Rebecca Crespo, Ralv: Minimalimus und So, Gökhan Avcı:Minimalist Yaşam, İndonesian Minimalist Mom
Google Podcast:	Sustainable Minimalists: Stephanie Seferian, Millennial Minimalists: Kelly & Lauren, Minimalism Life, Minimalist Moms Podcast: Diane Boden, Basically Minimal – Minimalist :Morgan Grassi, Minimalist Mornings: Sancia Toth,
Sosyal Medya Hesapları	İnstagram: minimalist evler, minimalist, scandinavianstylist, minimalist yaşa, minimalist1 ev, minimalists.tips, minimalistgunluk, turkisiminimalizm, minimalism- nuraskeroglu
Belgesel	The Minimalist: Less is Now :Joshua Fields Millburn ve Ryan Nicodemus Minimalizm: Önemli Şeylere Dair Bir Belgesel

Kaynak:www.imdb.com,www.instagram.com, ww.turkisiminimalizm.com, minimalizm101.com, minimalmarketing.com, minimalism.com, www.amazon.com.tr web sayfalarından yararlanılarak oluşturulmuştur.

Oliveira vd. (2021:1040), medya tarafından yeniden üretilen, mutlu ve tatmin edici bir yaşam için tüketimin şart olduğu söylemine karşı çıkan yaşam tarzlarından biri olarak minimalizmi ön plana çıkmaktadır. Bu yaşam tarzını benimseyenler, aşırı tüketimden kaçınarak bilinçli tüketime bağlı kaldıklarına ve sözde tüketim toplumuna meydan okuduklarına inanmakla birlikte minimalistler

için gelişme yolunun belirsizliğini koruduğunu belirtir. Tüketicilerin minimalist hale gelmesinde kitaplar, belgeseller, sosyal medya hesabı, etkinlikler… vb. onlara rehberlik etmektedir. Wilson ve Bellezza (2022: s.800) çalışmalarında pek çok blog ve kitap minimalizmin yansız veya tek renkli, düzgünlüğü ve az dağınıklığı, görünümde sadeliği içerdiği fikrine değinmektedir. Kısıtlanmış gardıropları teşvik eden popüler basın ve markalar, genellikle sınırlı renk, desen ve tasarımlardan oluşan küçük giysi koleksiyonları veya "üniformalar" da sunduğunu vurgulamaktadır.

Minimalist tüketime yönelik motivasyonlar hem içsel (örn. kişisel, finansal, yaşam tarzı) hem de dışsal (örneğin ekonomik, sosyal, çevresel) çok yönlü ve karmaşıktır. Finansal kısıtlamalar nedeniyle tüketimini azaltan tüketicilerin yanı sıra, maddi durumu iyi olduğu halde bilinçli olarak tüketmeyen tüketiciler de bulunmaktadır (Chen vd., 2021). Pangarkar vd. (2021: 4-6), gönüllü sadelik, tüketimin azaltılması, tüketim karşıtlığı ve göze çarpmayan tüketim olmak üzere dört minimalist tüketici kategorisi tanımlamaktadır. Kang vd. (2021), minimalizmin tüketici davranışları üzerinde ayırt edici "dağınıklığı giderme", "dikkatli alışveriş yapma", "sağlık ve uzun ömür" ve "kendi kendine yeterlilik" olmak üzere dört davranış temsili oluşturduğunu belirtmektedir. Chen vd. (2021) minimalist tüketimin öncüllerini demografik, psikolojik, durumsal ve dini faktörler olmak üzere dört unsura ayırmaktadır. İnsanların minimalist tüketim yoluyla bağımsız ve kendi kaderini tayin eden bir yaşam sürdürebileceği bu nedenle, özerk bir yaşam elde etme arzusunun minimalist tüketimin önemli bir öncülü olduğu ve dini inanç gibi felsefi motivasyonların tüketimde minimalizmi yönlendiren bir başka faktör olduğunu belirtmektedir. Wilson ve Bellezza (2022: 800), tüketici minimalizminin üç farklı boyutunu tanımlamaktadır:

1) Eşya sayısı (mülkün sahipliği): Paylaşma ya da elden çıkarma yoluyla mevcut mülklerin sayısını sınırlamak.

2) Seyrek estetik (basit ve karmaşık olmayan tasarımların tercihi): Minimalist mekanlar, koleksiyonlar ve öğeler genellikle basit tasarımlardan, temiz hatlardan, sınırlı süslemelerden ve tek renkten oluşur.

3) Dikkatle seçilmiş tüketim: Minimalistlerin neyi elde etmeyi ve elde tutmayı seçtikleri konusunda son derece kararlı oldukları, belirli malları dikkatli bir şekilde seçerek ve sahip oldukları koleksiyonlarını düzenledikleri fikrini yansıtır. Fakat tüketicilerin finansal veya lojistik nedenlerle zorunlu olarak minimalizmi benimsemesinde, minimalizmin özenle düzenlenmiş tüketim boyutunun içerdiği kültürel ve sembolik anlamları yer almamaktadır.

Dikkatle seçilmiş tüketim boyutuna benzer bir şekilde, Pangarkar (2021) minimal tüketimin bir boyutu olarak göze çarpmayan tüketimden bahsetmektedir. Göze çarpmayan tüketimde tüketiciler logolar, kesimler, stiller ve modada yumuşak, sessiz ve genellikle görünüşte sağduyulu tasarımlar ve malzemelerle ilgilenmektedir. Bu tüketicilerin, tipik olarak toplumun üst kademelerine ait, iyi eğitimli ve mesleklerinde istikrarlı olduğunu ve bu nedenle daha çevre odaklı, sürdürülebilirlik uygulayarak atık azaltmaya odaklandığını belirtmektedir. Dopierala (2017:76-77), minimalistleri genellikle maddi ve profesyonel bir duruma sahip olan ve hayati yaşam ihtiyaçlarını karşıladıktan sonra materyalizm sonrası özlemlere ulaşmayı karşılayabilen bireyler olarak tanımlamaktadır.

4. Literatür Özeti

Minimal tüketim ve minimalist yaşam tarzına ilişkin yapılmış önceki çalışmalar yerli literatürde yer almaktadır. Özer (2018) çalışmasında, tüketim kültürü, tüketim toplumu ve popüler hale gelen minimalizm kavramı, minimalist tüketim ve minimalist yaşam uygulamaları incelenmiştir. Tunçay ve Çobanoğlu (2019), çevresel biyoetik yönüyle minimalist yaşam tarzını inceledikleri çalışmalarında, tüketimin daha az olduğu minimalist bir yaşam tarzının çevre sorunlarına bir çözüm önerisi olabileceği, sürdürülebilir tüketim ve beslenmenin minimalist yaşam tarzının bir parçası olduğu vurgulanmaktadır. Demir (2020), tüketimcilik karşıtı küresel insiyatif ve manifestoları ele aldığı çalışmasında, tüketmeme yönelimlerinin bile alışveriş alışkanlıklarına hizmet edebildiğini belirtmektedir. Tüketimcilik karşıtı manifestolar kültür bozumu, karşı-gelenek oluşturma, doğaya ve doğala dönüş, sadeliğe dönüş, ikinci ele yöneliş ve maneviyata dönüş şeklinde sınıflandırılarak analiz edilmektedir. Taş (2020), çalışmasında freeganizm, gönüllü sadelik ve minimalizm gibi yaşam tarzlarının ortaya çıkış nedenlerini, benimsedikleri fikirleri ve yaşam şekillerini betimlenmektedir. Dağ (2020), çalışmasında sosyal medyada yer alan minimalist fenomenler ile online mülakat yapılarak yeni yaşam tarzının ayrıntıları tespit edilmeye çalışılmıştır. Çalışmada sosyal medyanın, reklamların ve modanın bu alana evirilmesi tüketimin her alanda olduğu, minimalizmin de tüketimin bir parçası olduğu vurgulanmıştır. Şahin (2021), çalışmasında minimalist fotoğrafı reklamın bir yardımcı unsuru haline getiren küresel markaların minimalist bir anlayışla tasarladığı belirli promosyon ürünleri incelenmiş ve analiz edilmiştir. Kükrer (2021), çalışmasında minimalist pratikler ve bu pratiklerin işaret ettiği yaşam tarzının anlamı tartışmakta ve Türkiye'de

minimalizmin nasıl algılandığını ele almaktadır. Pir ve Derinözlü (2021), araştırmaları ile minimalizmin tüketicilerin ikinci el satın alma niyetlerine etkisi ve Türkiye'deki C2C platformlarına olan güvenin aracılık etkisi ölçümlenmiştir. Yapılan araştırmada minimalizm ile satın alma niyeti arasında platforma olan güvenin kısmi aracı rolü olduğu bulgusuna ulaşılmıştır. Ülker (2021), tüketim karşıtı bireylerin çevreci reklamlara olan tutumlarını incelediği çalışmasında gönüllü sadeliğe eğilimli bireylerin çevreci ürünler satın alma yönünde eğilim gösterdiğini ve bilinçli tüketim davranışı sergileyen, doğaya en az zararı vermek isteyen tüketicilerin, seçtikleri markalardan da benzer davranışları beklediklerini bulmuştur. Tavşan vd. (2021) insan mekân etkileşiminde minimalist yaklaşımları ve minimalist yaşam tarzlarını ele aldığı çalışmalarında ve Akbulak (2022), tüketim toplumunda minimalizm ve mikro evleri incelediği çalışmasında minimalizmin mimarideki etkileri, ev ve eşya seçimi üzerindeki etkileri ele alınmıştır. Muslu ve Aktı (2022), minimalist değerler ve yaşam tarzlarına ilişkin yaptıkları çalışmada minimalist yaşam tarzını benimseyen bireylerin kendini özgürleşmiş ve stresten kurtulmuş hissettiklerini, minimalist değerleri modern yaşamın bunalımından bir çıkış yolu olarak gördüklerini tespit etmiştir. Kayıklık ve Yıldırım (2022), çalışmalarında insanları sade yaşamaya teşvik eden ve az miktarda nesne ile mutlu bir yaşam kurulabileceğini savunan minimalizm akımı ile dini hayat arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Arpa (2022), tüketici kimliği inşasında tüketim karşıtlığını incelediği araştırmasında minimalizmin yarattığı tüketim karşıtlığı anlayışıyla birlikte freeganizm, gönüllü sadelik gibi farklı perspektiflerden tüketime odaklanmaktadır. Tüm bu tüketim karşıtı anlayışlar karşılaştırılarak tüketici kimliği üzerinde yarattığı farklılıklar ele alınmıştır.

Bu çalışma ile yerli literatüre minimal tüketimin medyada kodlanması ve sunumuna ilişkin mesajların analizi ile katkı sağlamak amaçlanmaktadır.

5. Yöntem

Araştırmada tüketicilere minimal tüketim ve minimalist yaşam tarzına ilişkin farkındalık oluşturan medya metinlerinde verilen mesajların tematik içerik analizi ile ortaya konması amaçlanmaktadır. Tematik içerik analizinde, kodların bulunması, ilgili kodların gruplandırılarak kodlardan temaların oluşturulması, ilgili temaların bir sonraki aşamada birleştirilerek kategorilerin oluşturulması ve toplanan verilerin kod-tema-kategoriler şeklinde yorumlanarak çıkarımlar yapılmasını içeren nitel bir analizdir (Altunışık vd., 2022, s.491). Bu amaçla televizyonda gündüz yayın kuşağında yer alan "Fazlası Zarar" programı ele

alınmıştır. "Fazlası Zarar" programı 2020-2021 yıllarında TRT1'de 200 bölüm yayınlanan yarışma türünde bir televizyon programıdır. "Türkiye'nin alışveriş alışkanlıklarını değiştirecek olan program" mottosuyla kadın izleyicilere hitap eden programın yarışmacıları genellikle ev hanımı kadınlardan oluşmaktadır. Programın geneli için ön inceleme yapılmış fakat tüm bölümlerinin deşifresinin zaman alması ve program bölümlerinin içeriğinin benzerliği nedeniyle 25. bölüm, 50. bölüm, 80. bölüm, 105. bölüm, 115. bölüm, 130. bölüm, 160. bölüm, 175. bölüm ve 200. bölüm olmak üzere 9 bölüm iki araştırmacı tarafından tekrar tekrar izlenerek notlar alınmış ve deşifre edilmiştir. Bu bölümlerin seçilmesinde sistematik örneklem yöntemi tercih edilerek aralıklı olarak seçilen program içeriğinde haftanın genel değerlendirmesinin yapıldığı Cuma gününe denk gelen bölümler alınmıştır. Çalışmanın geçerlilik ve güvenilirliği için söz konusu program bölümleri araştırmacılar tarafından ayrı ayrı kodlanmış ve temalar oluşturulmuştur elde edilen temaların benzer olduğu belirlenmiştir. Araştırmacıların yaptığı kodlama ve tema belirleme uyumları için Miles ve Huberman (1994, s. 64) araştırmanın güvenilirliği için önerdiği (Güvenirlik= Görüş birliği/Toplam Görüş birliği + Görüş ayrılığı) formülü hesaplanarak 0.80 olarak bulunmuştur. Çalışmanın geçerlilik ve güvenilirliğini arttırmak için aynı işlemler araştırmacılar tarafından 1 ay ara ile tekrarlanmış ve kodlarda 0.85 örtüşme görülmüştür.

5.1. Bulgular

Çalışmada incelenen "Fazlası Zarar" televizyon programında, hafta içi her gün bir bayan yarışmacının evinde, ev sahibinin alışveriş alışkanlığı ve evindeki eşyaların miktarı sunucunun yönlendirmeleriyle ve diğer yarışmacıların görüşleriyle değerlendirilmektedir. Minimal yaşam tarzının ve minimal tüketimin farklı boyutlarına ilişkin mesajları içeren programdaki kodları analiz etmeye yönelik yapılan çalışmada ortaya çıkan veriler temalar altında yorumlanarak, programın gönüllü sadelik, tüketimin azaltılması, minimalizme yönelik farkındalık, bireylerin materyalist eğilimleri ve ihtiyaçları yeniden tanımlama temalarında tüketicilere mesajlar içerdiği görülmüştür.

Tablo 2: Gönüllü Sadeliğe İlişkin Mesajlar

Ana Tema: Gönüllü Sadelik	
Alt Tema	**Kodlar**
Yaşamın kontrolünü ele alma	Yeteri kadar eşyam var, Planlı alışveriş yapma, Fazla eşyalardan kurtulma
Manevi rahatlama	İhtiyaç fazlası eşyadan kurtularak iç huzur ve doygunluk
Bireysel gelişim	Eşya paylaşma ve bağışlama

Program bölümlerinin içeriklerinde tüketicilere yönelik gönüllü sadeliğe ilişkin mesajlar incelendiğinde "yaşamın kontrolünü ele alma" ve "manevi rahatlama" ve "bireysel gelişim" alt temalarında konular ön plana çıkmaktadır. Elgin ve Mitchell (1977: 2-10), gönüllü sadeliği bireyin görünüşte basit ve içsel olarak zengin olan bir şekilde yaşamak olarak tanımlamakta ve gönüllü sadeliğin temel değerleri olarak maddi sadelik, insan ölçeğinde yaşam ve çalışma, kendi kaderini belirleme, ekolojik farkındalık, sosyal sorumluluk ve bireysel gelişim olarak sıralamaktadır. Programda yarışmacılar tüketim toplumunun baskıları karşısında kendi yaşamlarında ihtiyaçlarına dönük kararları kendileri vererek planlı alışveriş yapma, mevcut eşyalarının yeterli olduğunu ve eşyanın ikincisinin fazla olduğunu değerlendirmektedir. Yarışmacıların programdaki söylemleri bu durumu yansıtmaktadır:

Dış ses: Alışveriş yaptıktan sonra pişman oluyor musunuz?

N: Hayır çünkü ihtiyacım olan ürünleri satın alıyorum

Dış ses: Evinizde eksik veya fazla eşyanız var mı?

N: Hayır ne eksik ne de fazla

D: Alışveriş yaparken çok düşünüyorum eşimi anneme sorarım kendi kendime de tekrar tekrar düşünürüm bu yüzden hiç pişmanlık yaşamadım

Ş: İndirimleri takip ederek alışveriş yapıyorum Eğer ihtiyaç görürsem onu satın alabilirim

G: Giymediğim kıyafet yok gerektiğinde alıyorum

Kasser (2011) kişinin gelirini ve harcamasını dikkatle yapması, parayı nasıl kullanacağını planlamasının finansal becerilerini geliştirerek yeterlilik duygusu yarattığını belirtmektedir.

İ: Bu fazla eşyaları değerlendirebilirdim açıkçası. Hem alan insan hem de ben sevinirdim. Şu an bu kadar eşyaya gerek var mı diye düşünüyorum?

M1: Tek başıma yaşıyorum ama çok fazla tişörtüm olduğunu kabul ediyorum. Bende ciddi manada farkındalık oluştu. Fazla eşya ve kıyafetlerimi dağıttım bir rahatlama yaşadım tekrardan teşekkür ederim

Lloyd ve Pennington (2020) çalışmasında, minimalist bir yaşam tarzı benimsemenin birçok sağlık yararı sağladığını ve olumlu duygular boyutu kapsamında kişinin fazla eşyalarından kurtulması ya da azaltmasının onda bir rahatlama hissi uyandırdığını belirtmektedir. Program içeriğinin analiz bulgularında da yarışmacıların fazla eşyalarını paylaşarak mutlu olduklarını ve rahatladıklarını belirttikleri görülmektedir. Bu mesaj tüketicilere minimalist yaşamın bir boyutu olarak gönüllü sade yaşamın bireyin iç huzuru ve yaşam doygunluğunu sağladığını göstererek minimalist yaşam ve minimal tüketim eğilimini teşvik ettiği değerlendirilebilir.

Tablo 3: Tüketimin Azaltılmasına İlişkin Mesajlar

Ana Tema: Tüketimin Azaltılması	
Alt Tema	**Kodlar**
Geri dönüşüm	Sıfır atık, Atmayın hazır almayın Sökuleni dik, tamir et tekrar kullan
Tutumlu olma	Eşyanın kullanım ömrünü uzatma, israf etmeme, ikinci el alışveriş
Bilinçli tüketim	İhtiyaç dışı alışveriş yapmama, Planlı harcama Uygunu varken pahalısını almaya gerek yok

Program bölümlerinin analiz bulgularına göre tüketimin azaltılması teması kapsamında "geri dönüşüm", "tutumlu olma" ve "bilinçli tüketim" alt temalarında kodlar yer almaktadır. Program sunucusu program içeriklerinde izleyicilere tutumlu olma yönünde tavsiyelerde bulunulurken birey için yeterli ve gerekli eşya miktarı hakkındaki görüşler de program içeriklerinde tekrarlanmaktadır. Bireysel eşya sahipliğinin sosyolojik olarak ailenin birliğini bozacağı yönünde bir yargı da sunulmuştur.

Program sunucusu E.S: Bir evde tek televizyonun yeterli olduğunu düşünüyorum ikinci televizyonun israf olduğunu düşünüyorum. Çünkü aile fertleri dağılıyor. Aile üyelerini aynı ortamda buluşturduğu için bir tanenin daha yeterli olduğunu düşünüyorum.

Program sunucusu E.S.: Birikim yapar mısınız? kumbara alışkanlığımız var mı?

B: Bekarken kumbaramız vardı eşimle birlikte para biriktirdik misafir yemek takımı ve tencere takımı mı oradan çıkan para ile aldık

ES: Ama size bir tavsiyede bulunmak istiyorum evdeki eşyaları değerlendirin hemen hazır hazır almayın Örneğin bir kıyafet alıyorsanız ileride değerlendirilip değerlendirilmeyeceği İnce düşünmelisiniz. Aldığımız eşyaları kullandıktan sonra sorun var mı Sökük var mı dikebilirmiyim Yapabilir miyim diye kontrol edin hemen atmayın

E.S: 27 oje çok değil mi? İhtiyaçtan fazlası ziyandır ve israftır.

E.S: Oyuncak çocuğun gelişimi açısından çok önemli Sağlık Bakanlığı tarafından onaylanmış oyucaklar da hem fikirim. Çok pahalı oyuncaklar var o israfa girer. Aynı kalitede daha uygunu varken pahalı olanlar neden alınır?

Lloyd ve Pennington (2020) minimalistlerin yenisini almak yerine kırık bir parçayı onarmaya daha yatkın olmalarının kendilerini daha yetkin hissetmelerine neden olduğunu belirtmektedir. Kasser (2011) çalışmasında tutumlu olunarak satın almak yerine mevcut eşyaların yeniden kullanılması, onarılması ve kendin yap uygulamalarının kendi kendine yeterliliği geliştirdiğini belirtmektedir. Bulgularda program içeriklerinin temalaştırılmasıyla literatürdeki bilgilerin örtüştüğü görülmektedir. Program sunucusunun öneri ve görüşleri, yarışmacıların olumlu deneyimlerine ilişkin anlatımları ya da pişmalıkları tüketimin azaltılması temasında tutumlu olma, israf etmeme, bilinçli tüketim yapma ve geri dönüşüme önem verme noktasında minimal tüketimi ön plana çıkarmaktadır. Özellikle tüketimin azaltılması temasında geri dönüşüm kapsamında neler yapılması gerektiği, eşyanın yeniden kullanımına ilişkin vurgular görülmektedir. Chen vd. (2021) çalışmasında minimal tüketimde inanç gibi felsefi motivasyonların etkili olduğunu belirtir. Program içeriğinde ihtiyaç fazlası tüketim için "ziyan, israf ve müsriflik" kavramlarının kullanıldığı bu açıdan inanç boyutunda ya da erdem boyutunda minimal tüketime yönelik olumlu bir mesaj verildiği değerlendirilebilmektedir.

Sunucu E.S: Hanımlar Tarım ve Orman Bakanlığı'nın bir çalışmasını anlatacağım. Genel olarak bir alışveriş alışkanlığı için yapılması

gerekenleri paylaşacağım. -Küçük porsiyon ile servis edin. Yedikçe alın küçük kaseler küçük tüketim.

Sunucu ES: Ama size bir tavsiyede bulunmak istiyorum evdeki eşyaları değerlendirin hemen hazır hazır almayın Örneğin bir kıyafet alıyorsanız ileride değerlendirilip değerlendirilmeyeceği İnce düşünmelisiniz. Aldığımız eşyaları kullandıktan sonra sorun var mı Sökük var mı dikebilirmiyim Yapabilir miyim diye kontrol edin hemen atmayın.

G:Bence kutuları geri dönüşüm kutularını atmanızı tavsiye ederim yani bunlar çok gereksiz .

E:Benim bir çizmem vardı 2 yıl giydim sonra eskidi ama farklılaştırarak da kullanabileceğimi düşündüm bir fermuar Diktim sonra o çizmeyi kısaltarak bir yıl daha giydim artık değerlendirilmeyeceği mu farkedince elden çıkarmak zorunda kaldım

B: İkinci el satışı yapıyorum. Şu ana kadar yaklaşık bin TL'ye yakın satış yaptım

Program içerikleri incelendiğinde eşya fazlalığının nedenleri hazcılık boyutunda olarak aşırı harcama yapma, plansız alışveriş, indirimleri takip ederek gereksiz alışveriş yapma, nesnelere duyulan bağlılık ve marka takıntısı olarak sunulmaktadır.

Tablo 4: Materyalist Eğilimlere İlişkin Mesajlar

Ana Tema: Materyalist Değerlerin Vurgusu	
Alt Tema	**Kodlar**
Hazcılık	Aşırı harcama, indirimleri takip etme, marka takıntısı, zevk için alışveriş,
Biriktirme/istifçilik	Daha sonra kullanmak için eşya saklama, Hatıra ve Hediye eşya ile duygusal bağ kurma ve saklama

Program yarışmacıları tarafından eşya biriktirmenin nedenleri hediye ya da hatıra eşyalarla duygusal bağ kurma olarak belirtilmektedir. Program sunucusu bu eşyaların paylaşılmasını ve ihtiyacı olan başkalarına dağıtılmasını

tavsiye ederek istiflemeyi olumsuzlayarak minimalist yaşam tarzını teşvik etmektedir.

İ:Saat babaannemden yadigar ondan dolayı orada saklıyorum. Kullanmıyorum ama hatırası olduğu için saklıyorum

S:Getirdiğiniz 6 adet kahve fincanı anneme aitti 6'sını bana hediye etti. mutfağımda iki tane kahve fincanı var Biz eşimle birlikte onu kullanıyoruz. Ben onları hatıra olarak saklıyorum

Programda yer alan yarışmacıların hazcı eğilimleri program sunucusu tarafından eleştirilmekte ve program sunucusu yarışmacıların lüks harcamalarını cezalandırarak puan kırdığını belirtmektedir. Programda yarışmacılardan en ideal tüketim alışkanlığına sahip olan yani aslında evinde ihtiyacın dışında gereksiz eşya miktarı en az olan kişi haftanın kazananı olmaktadır. Bu durum izleyicilere, aşırı ve gereksiz tüketimden kaçınılması gerektiği ve rasyonel satın alma kararı veren tüketicilerin ödüllendirilmesi yönünde mesaj vermektedir.

ES: Her odanda fon perde var mı? Senin için ihtiyaç mı peki?

SE: Evet ihtiyaç çünkü ben çok seviyorum

N: Tabi ama sadece kıyafet üzerine değil her konuda alışveriş yapmayı severim.

Ü: Herkes gibi alışveriş yapma ya ben de çok seviyorum özellikle çanta ve ayakkabılarım illaki marka olmalı

ES: Genel alışveriş alışkanlığınızdan bir puan kırdım onun nedeni de kendinizi iyi hissetmek için yaptığınız lüks harcamalardan dolayı.

ES: Yeni evlenmene rağmen evinde fazla eşya yoktu tebrik ederim ihtiyaç yaratmak için alışveriş yapmıyorsun bravo

Program bölümlerinin sonunda yarışmacılar tarafından günün, haftanın değerlendirmesi yapılmaktadır. Bu değerlendirmeler eşya fazlalığının bilincine varma, geri dönüşüm ve eşya paylaşımı gibi minimalist değerleri içermektedir.

Tablo 5: Minimal Tüketim Farkındalığına İlişkin Mesajlar

Ana Tema: Farkındalık	
Alt Tema	**Kodlar**
Farkına varma	İhtiyaç fazlası olduğunu anlama, fazla eşyalardan kurtulma gerekliliği, eşya fazlalığını paylaşma
Tavsiye	Çevresini bilinçlendirme
İtiraf etme	Eşyanın ikincisi fazla, yanlış alışveriş alışkanlıkları, suçluluk, pişman olma

Lloyd ve Pennington (2020) çalışmalarında minimalizme ilişkin farkındalık temasında tüketicilerde, minimalist değerlerin daha fazla farkına varma, aile ve arkadaşlarla daha fazla zaman geçirme, çevre yanlısı davranışlarda bulunma, sürdürülebilir ve etik satın almalar yapma ve maddi nesnelerden ziyade deneyimlere para harcamayı seçme yönünde hareket ettiklerini belirtmektedir. Bu çalışmanın bulguları da Lloyd ve Pennington (2020) çalışma bulgularını destekler niteliktedir. Program yarışmacıları tutumlu olma, tüketimin azaltılması gibi minimal tüketim uygulamalarını benimseme noktasında evlerinde bulunan fazla eşyalara ilişkin geri dönüşüme gönderme, planlı alışveriş yapma, ev bütçesini daha doğru kullanma ve arkadaşlarını da bu konularda uyarma yönünde karar belirtmiştir.

E.S: Hanımlar yarışmanın son günündeyiz. Bu program size ne kattı? Farkındalık oluştu mu? Merve hanım sizinle başlayalım

M1: Evet günümden sonra farkındalıklarım arttı. İnsanı yoran bazı eşyalardan kurtulma tezini hayata geçirmemi sağladı.

B: İtiraf ediyorum ki iki televizyon evimde tutmamam gerekirdi. Bu yarışma ile evde fazla gelen eşyaların aslında ne kadar fazla olduğunu anladım.

S: Ben sizin programınızı izledikten sonra kendi evime baktığımda mutfağa fazla bütçe ayırdığımı fark ettim.

R: Evimde ihtiyaç fazlası olduğunu gördüğüm bazı eşyalar olduğunu gördüm bunları geri dönüşüm kutusuna bıraktım

S: İtiraf ediyorum ki o kadar çaydanlık almamalıydım. Bilinçli alışveriş yapmalıyım, artık arkadaşlarımı da bu konu da ikna edeceğim.

Sunucu E.S: Gerçekten bu kadar büyük bir gereklilik mi? İhtiyacınızı karşılayabilecek Minimalist bir yaşamın gerekli olduğunu düşünüyorum.

Sizin için de bu şekilde bir yaşamın daha mantıklı olacağı konusunda eminim.

Program içeriğinde bölümlerin başında dış ses tarafından "Az şeye sahip olmanın çok şeye sahip olmadan daha önemli olduğunu bilenlerin yarışması" şeklinde bir ifade kullanılmaktadır. Bu ifade minimalist yaşam değerini vurgulayan bir cümledir. Program bölümlerinin içeriğinde sıklıkla ihtiyaç kavramı ele alınmakta ve neyin ihtiyaç olduğu neyin ihtiyaç olmadığı sunucu ve yarışmacılar tarafından tartışılmaktadır.

Tablo 6: İhtiyaçlara İlişkin Mesajlar

Ana Tema: İhtiyaç	
Alt Tema	**Kodlar**
İhtiyaç tanımlama	Eşyaların ihtiyaç olup olmadığı, kaç tanesi ihtiyaç kaç tanesi ihtiyaç fazlası
İhtiyacın karşılanmaması	Yetersiz harcama
İhtiyaç dışı alışveriş	Eşyaya zaaf gösterme

Programın sunucusu bölümlerde eşyaların ihtiyaç olup olmadığını sorgulamaktadır ve izleyenlerin de aynı soruları kendilerine sormalarını teşvik etmiş olmaktadır. Bir yandan bireyin sahip olması gerekenlerin miktarı belirtilirken bir yandan da neyin fazla neyin ihtiyaç olduğu tanımlanmaktadır. Programın bölüm içeriklerinde gerekli olan eşyalar ve gerekli olmayanlar sınıflandırması yapılmaktadır. Her eşyanın farklı bir kullanım alanıyla bağlantılı gerekli olduğu fikri-örneğin spor yaparken, evde günlük, işe giderken, misafirliğe giderken giymek için kıyafet gibi- sunulmaktadır. Program bölümlerinde aşırı harcamanın daha net bir şekilde anlaşılması için yarışmacıların evinde mevcut olan fazla eşyalarının tek tek sayılarak somutlaştırıldığı görülmektedir.

Dış ses: 6 yelek bir ceket 18 gömlek 29 tişört 21 sweat 36 eşofman 15 eşofman takımı 44 zıbın 12 yelek 8 takım 24 elbise Ayrıca özel dikilmiş 12 yelek Bunlar kız çocuğunun dolabından çıkanlar Bir de erkek çocuğunun dolabına baktığımızda 14 sweat, 33 gömlek 23 eşofman 8 tişört 7 içli dışlı takım ve 5 kaban salondakiler Bu sayılara dahil değil.

ES: Şaka gibi bu kadar çok kıyafeti Ne yapıyorsunuz giydirmiş olamazsınız resmen müsriflik bu kadar eşyaya gerçekten ihtiyaç mı var

E: Bir kız çocuğunun 24 tane elbisesi olabilir mi?

N: Ayakkabılara karşı zaafım var bu yüzden en çok parayı ona harcıyorum

DS: Arkanızda bir lambader var lambader, sizce ihtiyaç mı?

Ş: Bence ihtiyaç değil *lambader Bir dekordur O yüzden almak istiyorum*

İhtiyaç kavramı öznel bir bakışla bireyin demografik özellikleri, psikografik özellikleri ve içsel arzularına göre kişiden kişiye değişebilen bir kavram olmasına rağmen izleyiciler için ortak bir ihtiyaç miktarı önerilmektedir. Bu durum sadece ihtiyaç fazlası için değil bireyin sahip olması gerekenden daha az eşyaya sahip olduğu durumda da bunun bir eksiklik, yetersiz harcama olarak değerlendirilerek yarışmacının puanı azaltılmaktadır.

R: Bende merak ediyorum ama burası biraz eksik sanki. Bir bayan olarak daha fazla kıyafeti olmalı 10 elbise var ama günlük elbise yok

NU: Salon bence boş duvarda tablo yok sandalye 4 adet toplam 6 olmalıydı fon perde yok avize eksik

ES: Bizim programımız evet fazlası zarar alışveriş alışkanlığına güven kadınların yarışması alışveriş alışkanlıklarınıza puan veriyoruz ihtiyaç fazlası yapmış olduğunuz alışverişlerden puan kırıyoruz ama yapmanız gereken olması gerekenleri de size söylüyoruz olmadığı durumlarda da sizden puan kırıyoruz.

Program mesajlarında aşırı tüketimin eleştirilmesi ve tüketimin azaltılması ön plana çıkarılmasına rağmen minimal tüketime literatürde yapılan eleştirilerin yani bir pazarlama akımı olduğuna dair bir kanıt olarak yeterli harcama düzeyine ulaşamayan tüketici de aynı aşırı harcama yapan tüketici gibi, programda eksi puanla değerlendirilmektedir.

6. Sonuç ve Değerlendirme

Son dönemlerde bireylerin modern yaşamın ortaya çıkardığı ekonomik, teknolojik, sosyal ve çevresel sorunlar, tüketim kültürünün yarattığı doyumsuzluk ve mutsuzluk döngüsü karşısında medyada yer alan minimalist yaşam değerlerini vurgulayan kitap, video, televizyon programları, podcast, sosyal medya hesapları gibi metinlerin bir farkındalık yaratmasıyla birlikte minimal yaşamı bir çözüm yolu olarak değerlendirme eğilimi oluşmaktadır. Çalışma sonucunda elde edilen

bulgular değerlendirildiğinde literatürde yer alan önceki temalaştırmalarla (Lloyd ve Pennington, 2020; Pangarkar vd., 2021, Chen vd., 2021; Kasser, 2011) uyumlu olduğu görülmüştür. Program içeriklerinde tüketicilere yönelik "yaşamın kontrolünü ele alma", "manevi rahatlama" ve "bireysel gelişim" alt temalarında gönüllü sadeliğe ilişkin mesajlar ön plana çıkmaktadır. Gönüllü sadelik temasında program yarışmacılarının planlı alışveriş yapma ve mevcut eşyaları yeterli bulma yönündeki görüşleri kendi yaşamının kontrolünü kendi tayin etme becerisini göstermekte ve izleyen tüketicileri de bu yönde cesaretlendirici mesaj verilmektedir. Tüketim kültürünün övdüğü mutluluğu bir sonraki alışveriş deneyiminde ve nesnelerin imajında aramanın aksine gönüllü sadelik teması kapsamında tüketicilerin fazla eşyalarını paylaşma ve dağıtma yoluyla manevi olarak rahatlayacağı ve içsel doyuma ulaşacağı belirtilmektedir.

Minimal tüketimin bir boyutu olarak tüketimin azaltılması teması kapsamında "geri dönüşüm", "tutumlu olma" ve "bilinçli tüketim" alt temalarında kodlar yer almaktadır. Tüketicilere programda tutumlu olmaları yönünde tavsiyeler tekrarlanmakta ve aşırı tüketim davranışlarına ilişkin değerlendirmeler israf, müsriflik, ziyan olarak tanımlanmaktadır. İsraf ve müsriflik gibi kültürel kavramların mesajlarda vurgulanması minimal tüketimde, literatürde de belirtildiği gibi inanç gibi felsefi motivasyonların, etkili olduğunu göstermektedir. Medyada yer alan son dönem reklam mesajlarında da minimal tüketimin tüketimi azaltma ve çevreye duyarlılık temaları kapsamında tüketicilerle ikna edici bir iletişim sağlamak açısından "boşa harcama", "geri dönüşüme destek ol", "alışkanlıkları değiştir yarının suyunu kurtar" vb. sloganlarda vurgulandığı görülmektedir.

Tüketicilerin minimalist yaşam tarzını benimsemelerinin kendi sağlıkları ve iç huzurlarını olumlu etkilediği önceki çalışmalarda belirtilmektedir. Çalışmanın bulgularında literatürde belirtilen minimalist tüketimin boyutları ve motivasyonları ile örtüşen temalar bulunmuş olmakla birlikte literatürde yer alan iyi oluş hali (Hook, vd.,2023; Lee ve Ahn, 2016; Lloyd ve Pennington, 2020) ile ilgili bireyin fazla eşyalarından kurtulmasının yada bu fazlalıkları ihtiyacı olan birileriyle paylaşmasının kişiyi rahatlatacağı vurgusu yapılmaktadır fakat program içeriklerinde minimalist yaşam ile sağlıklı yaşam (Kang vd., 2021) arasında bir bağ kuran bir mesaj verilmemektedir. Program bölümlerinde evdeki fazla eşyaların gösterilerek yarışmacılar nezdinde tüketicilerin aşırı harcama yapma, zevk için alışveriş, indirimleri takip etme ve sadece marka olduğu için satin alma gibi mevcut hazcı tüketim davranışlarının somutlaştırılması, tüketicilerde minimal tüketime yönelik farkındalık yaratmaya yöneliktir.

Tüketicilerin minimal tüketime yönelik tercihlerde bulunmasında medyada yer alan metinler tüketicilerde farkındalık oluşmasına katkıda bulunduğu değerlendirilmektedir. Programda alışveriş alışkanlıkları, tüketimin azaltılması, gönüllü sadelik, tüketimi hangi nesnelerin ihtiyaç hangilerinin ihtiyaç fazlası olduğuna ilişkin oluşturulan çerçeve, mevcut tüketim eğilimlerinin bireyin yaşamında yarattığı olumsuz durumu resmederek minimal tüketime yönelik olumlu bir imaj oluşturmaktadır. Çalışma kapsamında yapılan literatür taraması tüketicilerin finansal durum, ekolojik duyarlılık, aşırı tüketim eğiliminin yarattığı stres ve mutsuzluk, felsefi motivasyonlar, iş ve yaşam doyumuna ulaşma gibi farklı motivasyonlarla tüketicilerin minimalist yaşam tarzına ve minimal tüketime yöneldiğini göstermektedir. Bununla birlikte medyada bu konuların temsilinin daha fazla yer alması onu popüler hale getirerek tüketicilerin ilgisini uyandırmaktadır. Bu bağlamda tüketicilerin minimal tüketime yönelik eğilimleri ve talepleri dikkate alınarak ürün ve hizmet sunumlarının tasarlanması, pazarlama ve iletişim stratejilerin oluşturulması gerekmektedir.

KAYNAKÇA

Akbulak, D.Z. (2022). Günümüz Tüketim Toplumunda Minimalizm ve Mikro Evler (*Yayınlanmamış Doktora Tezi*). Mimar Sinan Üniversitesi

Arpa, R.G. (2022). Tüketici Kimliği İnşasında Tüketim Karşıtlığı: Giyim Kültürü Üzerine Bir Araştırma (*Yayınlanmamış Doktora Tezi)*. Karabük Üniversitesi Lisansüstü Eğitim Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı

Błoński, K., & Witek, J. (2019). Minimalism in Consumption. Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska, sectio H – *Oeconomia,* Vol. 53, No. 2.

Chayka, K. (2020). *The Longing For Less: Living With Minimalism.* Bloomsbury Publishing USA.

Chen, S., Wei, H., Xiong, J., & Ran, Y. (2021). Less is More: A Theoretical Interpretation Of Minimalism In Consumption, *Advances in Psychological Science*, 29(11), 2043.

Dağ, M. (2020). Tüketim Kültürü Bağlamında Bir Yaşam Tarzı Olarak Minimalizm (*Doctoral dissertation)*, Necmettin Erbakan University, Turkey).

Demir, S. T. (2020). Tüketimcilik Karşıtı Küresel İnsiyatif ve Manifestolar: Gerekler, Gerekçeler, Gerçeklikler. *Birey ve Toplum Sosyal Bilimler Dergisi*, 10 (1), 185-205.

Dopierała, R. (2017). Minimalism–a new mode of consumption?. *Przegląd Socjologiczny*, 66(4), 67-83.

Özer, E. (2018). Tüketim Kültürü ve Minimalizm *5. Uluslararası Öğrenci Kongresi Celal Bayar Üniversitesi* Manisa, Türkiye, 03-04 Nisan 2018, ss.282-288

Elgin, D. and Mitchell, A. (1977). Voluntary Simplicity. *Planning Review*, 5(6), 1-40.

Hook, J. N., Hodge, A. S., Zhang, H., Van Tongeren, D. R., and Davis, D. E. (2023). Minimalism, Voluntary Simplicity, And Well-Being: A Systematic Review Of The Empirical Literature. *The Journal of Positive Psychology*, 18(1), 130-141.

Kang, J., Martinez, C. M. J., and Johnson, C. (2021). Minimalism As A Sustainable Lifestyle: Its Behavioral Representations and Contributions To Emotional Well-Being. *Sustainable Production and Consumption,* 27, 802-813.

Kasser, T. (2011). Can thrift bring well-being? A review of the research and a tentative theory. Social and Personality Psychology Compass, 5(11), 865-877.

Kayıklık, H. ve Yıldırım, İ. (2022). Minimalist Yaşam Tarzı İle Dini Hayat İlişkisi Üzerine Kuramsal Bir Değerlendirme. *Çukurova Üniversitesi İlahiyat Fakültesi Dergisi (ÇÜİFD)*, 22 (2), 220-238.

Kükrer, M. (2021). Minimalizm Anlamlı Bir Yaşam mı?: Dünyada ve Türkiye'de Minimalist Pratikler . *FLSF Felsefe ve Sosyal Bilimler Dergisi,* (32), 321-340.

Lee, M. S., and Ahn, C. S. Y. (2016). Anti-Consumption, Materialism, and Consumer Well-Being. *Journal of Consumer Affairs*, 50(1), 18-47.

Lloyd, K., and Pennington, W. (2020). Towards A Theory Of Minimalism And Wellbeing. *International Journal of Applied Positive Psychology,* 5(3), 121-136.

Martin-Woodhead, A. (2022). Limited, Considered And Sustainable Consumption: The (Non) Consumption Practices Of UK Minimalists. *Journal of Consumer Culture,* 22(4), 1012-1031.

McKenna, T. (2022). Don't Be Trashy: A Practical Guide to Living with Less Waste and More Joy: A Minimalism Book. Rodale Books.

Meissner, M. (2019). Against Accumulation: Lifestyle Minimalism, De-growth and The Present Post-Ecological Condition. *Journal of Cultural Economy,* 12(3), 185-200.

Miles, M., and A. Huberman. 1994. *Qualitative Data Analysis*. 2nd ed. Thousand Oaks, CA:Sage

Millburn, J. F., and Nicodemus, R. (2015). *Minimalism: Live A Meaningful Life.* Asymmetrical Press.

Şahin, M. E.(2021). Minimalist Fotoğrafın Reklam Aracı Olarak Kullanımı - *İMÜ Sanat Tasarım ve Mimarlık Fakültesi Dergisi*, Cilt: 7, Sayı: 1, , s. 8-20.

Muslu, F. E., ve Aktı, Ü. (2022). Minimalist Değerler ve Yaşam Pratikleri. *Çukurova Üniversitesi İlahiyat Fakültesi Dergisi (ÇÜİFD),* 22(1), 18-37.

Oliveira de Mendonca, G., Coelho Rocha, A. R., and Bogéa da Costa Tayt-son, D. (2021). The Minimalist Process: An Interpretivist Study. *Journal of Consumer Behaviour*, 20(5), 1040-1050.

Pangarkar, A., Shukla, P., and Charles, R. (2021). Minimalism in Consumption: A Typology And Brand Engagement Strategies. *Journal of Business Research*, 127, 167-178.

Pir, E. Ö. ve Derinözlü, E. (2021). Minimalizm İle İkinci El Satın Alma Niyeti Arasında C2C Platformuna Olan Güvenin Aracılık Rolü. *Ekonomi İşletme ve Yönetim Dergisi*, 5(2), 125-161.

Altunışık R., Boz H., Gegez E., Koç E., Sığrı Ü., Yıldız E. ve Yüksel A. (2022). Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri: Yeni Perspektifler, Seçkin: Ankara

Rodriguez, J. (2018). The US Minimalist Movement: Radical Political Practice?. *Review of Radical Political Economics*, 50(2), 286-296.

Taş, S. (2020). Tüketim Karşıtı Yaşam Tarzları: Freeganizm, Gönüllü Sadelik ve Minimalizm. *Toplum ve Kültür Araştırmaları Dergisi*, Sayı:6, ss: 38-64.

Tavşan, C., Altuntaş, S. K. ve Tavşan, F. (2021). İnsan-Mekan Etkileşiminde Minimalist Yaklaşımlar ve İzleri, *Akademik Sosyal Araştırmalar Dergisi*, sa.122, ss.404-420.

Tunçay, G. Y., ve Çobanoğlu, N., (2019). Çevresel Biyoetik Yönüyle Minimalist Yaşam Tarzı. *Journal of Current Research on Social Sciences* , vol.9, no.4, 271-280.

Ülker, Y. (2021). Tüketim Karşıtı Bireylerin Çevreci Reklamlara Olan Tutumları. *Selçuk İletişim,* 14(2), 784-804.

Wilson, A. V., and Bellezza, S. (2022). Consumer Minimalism. *Journal of Consumer Research*, 48(5), 796-816.

https://www.imdb.com/title/tt13583144/

https://www.instagram.com/minimalist.evler/

https://www.turkisiminimalizm.com/hakkimda

https://minimalizm101.com/

https://minimalmarketing.com/
https://minimalism.com/
https://www.amazon.com.tr/Kitap-Todd-May/s?rh=n%3A12466380031%2Cp_27%3ATodd+May

BÖLÜM IV

AVRUPA BİRLİĞİ ÜYESİ ÜLKELERDE VE TÜRKİYE'DE CAM TAVAN SENDROMU: KARŞILAŞTIRMALI BİR ANALİZ

Glass Ceiling Syndrome in European Union Member Countries and Turkey: A Comparative Analysis

Aysel ARSLAN

(Dr. Öğr. Üyesi), Ondokuz Mayıs Üniversitesi,
aysel.arslan@omu.edu.tr
ORCID: 0000-0002-4973-7957

1. Giriş

21. yüzyıl ekonomik şartları gereğince bireyler gelir sağlayan en az bir işle meşgul olmak durumundadırlar. Kadınlar ve erkekler iş yaşamında eğitim, bilgi ve becerilerine uygun olan işlerde çalışarak yaşamlarını sürdürmektedirler. Kadınların ve erkeklerin iş yaşamında eşit şartlarda çalıştırılması ve eşit haklara sahip olması gerekmektedir. Ancak bu eşitlik çoğu zaman kadınların aleyhine bozulmaktadır. Akademik literatürde kadınların iş yaşamında karşılaştıkları zorlukları anlatmak ve konuya dikkat çekmek için bir takım terimler kullanılmaktadır. Bunlardan biri olan ''cam tavan sendromu'' kadınların iş yaşamında ilerlemeleri, yükselmeleri, terfi almaları gibi kariyer basamaklarını tırmanırken karşılaştıkları sorunları ve engelleri aslında yokmuş gibi duran görünmez bir cam tavana benzetmektedir.

Dünyada ve ülkemizde günümüz iş dünyasının önemli kavramlarından olan "cam tavan sendromu", çoğunlukla sayıca az olan üst kademe profesyonel çalısanlar arasında görülmektedir ve yönetsel kademelerde yer alan kadınların karşılaşmış oldukları engelleri ifade etmektedir (Öğüt, 2006, s.56). Modern çağda kadınların yöneticilik yapmalarına karşı duyulan negatif yaklaşımın bir nedeni ataerkil toplum yapısından kaynaklanmaktadır. Ataerkil toplumlarda

erkek evin reisidir ve o ne derse yapılır, ne isterse yerine getirilir. Kadınların ikinci planda olduğu bu toplumlarda erkek hem özel hem de kamusal alanın hakimidir. Dolayısıyla iş yaşamında da hakimiyet kelimesinin karşılığını bulan yöneticilik görevi ataerkil toplumda erkeğe verilmelidir. Kadınlar bu hakimiyete ya da yöneticiye hizmet etmelidirler. Bu bakış açısı toplumsal cinsiyet kavramının doğmasına da neden olmuştur. Toplumsal cinsiyet biyolojik olarak farklılıklarımız dışında kalan toplumun ayrıca kadına ve erkeğe yüklediği anlam ve beklentileri ifade etmektedir. Bu anlam ve beklentiler erkeğin evin dışında çalışarak evin geçimini sağlaması, kadının ise evinde eşinin ve çocuklarının bakımını üstlenmesi şeklindedir. Kadın dışarıda çalışsa bile yine de evdekilerin bakımı ve ev düzeninin sağlanması konusundaki sorumluluk eşitsiz bir biçimde kadına yüklenmektedir.

Değişen ve gelişen iş yaşamında iş yapma usulleri değişmiş olsa bile, kadınlara ve erkeklere olan bakış açısı değişmediği için eşitsizlikler farklılaşarak süregelmiştir. Kadın yüksek lisans ya da doktora seviyesinde eğitimlerini tamamlayarak iş yaşamında bir takım başarılarla kendini ispat etmiş dahi olsa çalıştığı kurumda ikinci planda kalabilmektedir. Kadın çalışanın ilerlemesini istemeyen erkek iş arkadaşları ya da yöneticileri olabilmektedir. Bazen erkeklerin ön planda olması gerektiğini düşünen kadınlar bile diğer kadınların ilerlemesine karşı çıkmaktadırlar. İş yaşamında kadınların yönetici olmasını istemeyenler bunu açık bir biçimde dile getirmedikleri ve çeşitli bahanelerin altına sakladıkları için cam tavan sendromu kadın çalışanların gizli engelleridir.

Bu çalışmada Avrupa Birliği (AB) ülkeleri ile ülkemizde cam tavan sendromunun en belirgin şekilde izlenebileceği yönetici pozisyonunda çalışan kadınların ve erkeklerin oranları karşılaştırılacaktır. Bu sayede AB ülkeleri ile Türkiye'de yöneticilik görevini yürüten çalışanlar arasında cinsiyete dayalı bir eşitsizlik olup olmadığı tespit edilmek istenmektedir.

2. KAVRAMSAL ÇERÇEVE

2.1. Cam Tavan Sendromu

Cam tavan aslında kulağa hoş gelen bir tasarımı anlatsa da cam tavan sendromu iş yaşamındaki kadınlar için sorun ve sıkıntıların kaynağını anlatmaktadır. Burada sendrom kelimesi istenmeyen bir durumu ifade ederek cam tavan ifadesini negatife dönüştürmüştür. Cam tavan sendromu sözcüğünün dilimizde kullanılmaya başlaması 1970'li yıllara dayanmaktadır (Wirth,

2001:1). İş dünyasında kadınların sayısının giderek artmasına rağmen üst düzey yönetici pozisyonlarında halen istenilen sayıda kadın çalışan bulunmamaktadır. Bu konuda yapılan çalışmalar kadınların üst yönetim pozisyonlarında yer almalarını engelleyen birçok neden olduğunu ileri sürmektedir. Bunlardan biri cam tavan sendromudur (Mizrahi & Aracı, 2010: 150). Cam Tavan kavramının ortaya çıkması pire deneyinden gelmektedir. Araştırmacılar birkaç pireyi 30 cm. yüksekliğinde metal bir zemini olan bir fanusa koyarlar. Metal zemin ısıtılır ve pireler zıplayarak kaçmaya çalışırlar ancak cam kapağa çarparak yere düşerler. Tekrar zıplarlar ancak tekrar cama çarparlar. Tekrar eden denemeler sonucunda pireler zeminde 30 cm.'den fazla zıplayamaz bir hale gelirler. Bu sefer cam kapak kaldırılır ve zemin tekrar ısıtılır ve görülür ki yine de tüm pireler 30 cm. zıplayabilmişledir. Cam tavan engeli olmadığı için daha yükseğe zıplayabilmeleri mümkün iken, bu sefer o cam kapak zihinlerinde oluştuğundan pireler 30 santimden fazla zıplayamazlar. Deney, canlıların neyi başaramayacaklarını nasıl öğrendiklerini göstermektedir (Öztürk & Bilkay, 2016. 91).

Kadınlar ilkel toplumlardan günümüze kadar devam eden süreçte ekonomik faaliyetlerde erkeklerle işbirliği içerisinde, çeşitli statülerde toplumsal bir varlık olarak aktif bir şekilde yerlerini almışlardır. Başlangıçta insanlar ilkel toplumlarda göçebe bir yaşam tarzında avcılık ve toplayıcılıkla yaşamaktayken kadın aile içinde, cinsiyete dayalı olarak kurulan işbölümünde önemli roller üstlenmekteydi. Bu iş bölümünde erkek çoğunlukla avcılıkla uğraşırken; kadın bitki toplayıcılığı, çocukların beslenmesi, bakımı ile doğa şartlarından korunması gibi faaliyetlerle uğraşmıştır (Sezen, 2008: 19). Tarihi süreçte bugünkü anlamı ile ilk kez, ücretli kadın işgücü oluşmasına yol açan en önemli gelişme sanayi devrimidir. Sanayi devrimini izleyen yıllarda teknoloji ve ekonomideki değişiklikler toplumsal yaşamı da etkilemiştir. Böylece kadınlar evdeki rolleri dışında ücret karşılığında ekonomik faaliyetlere daha fazla katılmaya başlamışlardır. Zamanla kadınların işgücüne katılımları artmıştır. Ancak kadınlar başlangıçta düşük ücretli, niteliksiz ve güvencesiz işlerde çalışmışlardır (Akdemir, Davarcıoğlu-Özaktaş ve Aksoy, 2019: 187).

Türkiye'de kadın önemli bir işgücüdür. Fakat bu işgücünün büyük bir kısmı "görünmez emek" şeklindedir; kadınların önemli bir kısmı ise kırsal kesimde ücretsiz aile işçisidir, bir diğer kısmı ise evlerde parça başı çalışan kadınlardır. Burada temel sorun, ataerkil toplumlardaki cinsiyetçi bakış açısının kadını erkek egemenliği altında ikincil özne konumuna sokmasıdır

(Demir, 2021: 382). Ataerkil toplumlarda toplumsal cinsiyete dayalı roller eşitsizlikleri oluşturmakta, toplumun kadına yönelik bakışı ve önyargıları ataerkilliğin ürettiği bir sonuç olarak görülmektedir (Yıldız, Alhas, Sakal ve Yıldız, 2016: 1123). Ataerkil bir toplum yapısına sahip olan ülkelerde kadınların cam tavan engelleriyle karşılaşmaları oldukça sık rastlanan bir durumdur. Bu tür toplumlarda toplumsal cinsiyet ön planda olmakta ve kadınlar daha çok hizmet verici olarak çalışabilecekleri işlere uygun görülmekte, yöneticilik gibi sorumluluk gerektiren işlere ise yakıştırılmamaktadırlar (Atak, 2022: 1). Ayrıca, ataerkil toplumsal yapı dini hükümlerin yanlış ya da eksik yorumlanması ve kadınların iş yaşamını olumsuz yönde etkileyen bazı politik düzenleme ve yönetmeliklerden etkilenmekte ve bu durum iş dünyasına yansımaktadır (Başaran ve Nuroğlu, 2015: 152).

Örgütsel yaşamda cam tavan bireysel, örgütsel ve toplumsal düzeylerde çalışma yaşamına etki etmektedir. Örgütlerde alt düzey kadın yöneticiler cinsiyet nedeniyle üst yönetime ulaşma fırsatının sınırlı olduğunu algılarsa, bu onların bu düzeyde rekabet etme istek ve motivasyonlarını azaltmaktadır. Bu durum cam tavanın bireysel faktörleri içerisindedir. Üst yönetimin ekip üyeleri arasındaki çeşitlilik eksikliği örgütsel faktörlerle ilgilidir ve aslında çok fazla homojenlik, kötü ve maliyetli kararlara yol açabilmektedir. Son olarak, sıkı işgücü piyasası koşulları altında, cinsiyete dayalı engeller, ihtiyaç duyulan yetenek ve kaynak arzını daha da azaltmaktadır (Dreher, 2003:542).

İş yaşamında kadınlar çok çeşitli cam tavan engelleriyle karşılaşmaktadırlar. Bu engeller; kadınların üst düzey görevleri yapamayacağı ön yargısını içeren erkek yöneticiler tarafından konulan engeller, kadınların birbirlerini çekememesi sonucunda ortaya çıkan kadın yöneticiler tarafından konulan engeller ve kadınlara karşı olan negatif önyargıları kabul eden kişinin kendi kendine koymuş olduğu engeller olmak üzere üç başlık altında ele alınmaktadır (Örücü, Kılıç & Kılıç, 2007: 119). Cam tavan engellerini oluşturan faktörleri benzer biçimde biyolojik ve genetik Faktörler, sosyal psikolojik faktörler, kültür faktörü çerçevesinde de ele almak mümkündür (Kılıç ve Çakıcı, 2016):

Biyolojik ve Genetik Faktörler; Kadın ve erkeğin biyolojik cinsiyet farklılıklarından ortaya çıkan erkeklerin daha güçlü ve dayanıklı olması ya da daha uzun boylu olması gibi faktörlerdir. Elbette kadın lehine istisnalar vardır anacak genel ortalamaları bozmayacak biçimdedir. Aynı şekilde kadının biyolojik yapısının doğurganlığa elverişli olması, bebeğini emzirmesi bakım görevinin ona yakıştırılmasına sebep olmuştur.

Sosyal Psikolojik Faktörler; Bireyin içinde yaşadığı toplumun bakış açısıyla hareket etmesini ifade etmektedir. Bu faktörler 5 maddede toplanmaktadır (Kılıç ve Çakıcı, 2016: 289):

• Rol Model ve Mentor Eksikliği: İş dünyadında rol model olarak alınacak ya da mentorluğundan yararlanılacak kadın sayısının az olması sosyal ve psikolojik bir engel olarak ele alınmaktadır (Girginer, Ertuğ Kaygısız ve Yiyit, 2016: 4).

• Stereotipler (ön yargılar); Bu ön yargılar genel olarak toplumda var olup, toplumun düşünce sistemini etkilemekte birlikte örgütlerde de aynı biçimde kendini göstermektedir. Örgütlerde erkek yöneticilerin kadınlar hakkındaki önyargılarının bir kısmı şu şekildedir; kadınlar aşırı duygusaldır, yeterli seviyede sert olamazlar ve dayanıksızdırlar. Ayrıca kadınlar uzun mesai şarlarına dayanamazlar ya da çalışmak istemezler, iş için bulundukları şehri ya da ülkeyi değiştirmek istemezler, karar vermede zorluk yaşarlar (Ataay, 1998: 245).

• Öz-yeterlilik eksikliği: Öz yeterlilik algısı yüksek bireyler kendilerine yüksek hedefler koyarlar ve bu hedeflere ulaşmak için gereken çabayı gösterirler. Öte yandan, öz yeterlilik algısı düşük olan bireyler başarısızlık ya da zorluk karşısında kolayca vazgeçerler. Bu bireyler organizasyonları yönetmek ve riskli işlere girmek için gerekli özgüven ve cesaretten yoksundurlar (Kılıç, 2017: 85).

• Kraliçe Arı Sendromu; Kraliçe arı gücü tehit edilirse diğer kadınları sokan arıdır (Mavin, 2008: 75). İş yaşamında kadınlar arasındaki çekememezliği ortaya koymak için kullanılan bir terimdir. Kraliçe arıya benzetilen kadın bulunduğu mekanda, bir konuda ya da durumda en gözde olmak ister ve diğer kadınların kendi gücüne ulaşmasını asla istemez.

• Çoklu Rol Üstlenme; Kadınlar bir çok rolü aynı anda üstlenmek durumunda kaldıkları için bu durum onları yorabilmekte ve başarılarına etki edebilmektedir. Kadın gelir sağlayan bir iş yanında anne, eş, arkadaş, bakıcı, temizlikçi, aşçı vb. bir çok rolü üstlenmek durumunda kalmaktadır. Çoklu rol üstlenme algısı yükseldikçe bireylerin negatif çıktılar elde etmesi yönünde daha eğilimli hale geldikleri ve iş performanslarının düşmesi gibi olumsuz çıktılar elde etmeleri söz konusudur (Akyüz, 2021: 14).

Kültür (Toplumsal- Örgütsel) Faktörü; Bireylerin içinde yaşadığı toplumun değer yapısı, kültürü, anaerkil ya da ataerkil olan düzeni, cam tavan engellerinin oluşumunda etkilidir. Bunun yanısıra dünyanın birçok yerinde cinsiyet farklılığı eğitim, sağlık, teknoloji ve gelir elde edilmesinde kendini göstermekte, kadına

yönelik şiddet ve temel hakların yokluğu gibi unsurlar toplumda kadının verimli bir üye olmasını engellemektedir. Cinsiyet ayrımcılığının dayandığı birçok faktöre rağmen gelecek yıllarda bu ayrımcılığın daha çok kültür kaynaklı olarak süreceği düşünülmektedir (Derin, 2020: 148). Toplumların kültürü, o toluma hizmet eden örgütlerin kültürünü de etkilemektedir.Örgütlerde genel olarak hüküm süren baskın bir erkek kültürü olması nedeniyle, genellikle kadın çalışanlardan tam olarak yararlanılamamaktadır. Daha büyük şirketler, zirveye çıkmak isteyen kadınlar için daha az engel oluştursa da, arzu edilen tüm engellerin tamamen ortadan kalktığı bir örgüt kültürüdür (Kaur, 2012: 322).

Kadınlar genellikle ön yargılar gibi konularda cam tavan engellerini aşabilme potansiyeline sahip olduklarını gösterseler de, örgüt kültürleri ve politikaları gibi konularda ciddi olarak cam tavan engellerine takılmaktadırlar (Soysal ve Baynal, 2016: 260). Bu nedenle özellikle örgütlerde cam tavan engellerini yaratan sorunların üstesinden gelmek için çalışmalar yapılmalı, engel koymaya çalışan kadın ya da erkek yöneticilere taviz verilmemelidir.

2.2. İş Hayatında Kadın Yöneticiler

Günümüzde iş hatatında yönetimde kadına olumsuz bakan çevrelerin bu konudaki negatif etkileri halen devam etmektedir. Bunun nedeni kadının ev, eş ve çocuk bakımı döngüsü içerisinde olması gerektiği ve erkekten daha geride görüldüğü bir geleneksel düşünce yapısıdır. Bu düşünce tarzı az gelişmiş toplumlarda daha çok görülmektedir (Karcıoğlu ve Leblebici, 2014: 3). Kadının ve erkeğin bir toplumda sosyal olarak belirlenmiş olan rol ve sorumlulukları toplumsal cinsiyeti (gender) oluşturmakta ve bu olgu zaman içinde farklılık gösterebilmektedir. Toplumsal cinsiyet eşitsizliği kadınların daha düşük eğitimli ve daha az işgücüne katılan, daha az gelir getiren işlerde çalışmasına neden olmuştur. Oysa ki kadınlar dünya nüfusunun yarısını oluşturmaktadırlar ancak yine de ikinci sınıf insan muamelesi görmekte ve onlara düşük toplumsal statüler verilmektedir (Bal, 2014: 15). Cinsiyet eşitsizliğine bağlı olarak iş yaşamında kadınların karşılaşmış oldukları sorunların başlıcaları öncelikle kız çocuğunu yetiştiren aile ve kültür yapısından kaynaklı eğitim yaşamında yaşanılan eşitsizlik, sonrasında iş yaşamı ile ilgili olarak iş bulma ve yükseltilmede eşitsizlik, ücretlendirmede eşitsizlik, sosyal haklardan yararlanmada eşitsizlik, cinsel taciz ve kayıt dışı çalıştırmadır (Kocacık ve Gökkaya, 2005: 206; Umutlu ve Öztürk, 2020: 299).

Rol uyumu kuramına göre, kadın yöneticilere yönelik olan önyargının nedeni kadınlara ilişkin kalıp yargılardır. Yapılan çalışmalar, kadınların ve erkeklerin

başarılı orta düzey yöneticileri nasıl algıladıklarını anlamak için birbirinden farklı 92 özelliğin (örn., neşeli, nazik, itaatkar, yaratıcı) katılımcılar tarafından kadın, erkek ve yöneticiler açısından tanımlayıcılığının değerlendirilmesi istenmiştir. Yapılan çalışmalar Almanya, İngiltere gibi bireyci kültürlerde ve Çin ve Japonya gibi toplulukçu kültürlerde aynı sonucu vermiş, katılımcılar erkekleri ve yöneticileri özellikleri açısından daha benzer algıladığını ifade etmiştir. Aynı zamanda çalışmada cinsiyet açısından farklılık bulunmuş, kadın katılımcılar erkeklerle kıyaslandığında kadın ve yönetici özelliklerini daha benzer algılamışlardır (Akbaş & Korkmaz, 2017: 77). Dünyada ve Türkiye'de yapılmış olan çalışmalar yönetici pozisyonunda olan kadınların sayısının oldukça düşük bir seviyede olduğuna işaret etmektedir. Özellikle geleneksel bir anlayışın baskın olduğu Türkiye gibi toplumlarda kadınların yöneticilik pozisyonuna gelmelerinin önündeki en önemli engel toplumda yerleşmiş olan "kadın" algısı ve bu algının kadınlar üzerinde yaratmış olduğu "özgüven eksikliği"dir. Bunun nedeni var olan sistemdeki görevlerin ve sorumlulukların "eril" bir biçimde tanımlanması ve bunun kadın için dezavantajlı bir durum yaratmasıdır. Bu durum kamu sektörüne nispeten özel sektörde daha iyi bir tablo çizse de toplumda yerleşmiş olan kadın algısını; kadının almış olduğu eğitimin düzeyi ya da yapmış olduğu işten ziyade kalıplaşmış önyargılar biçimlendirmektedir (Negiz & Yemen, 2011: 198-199). Halbuki erkekler gibi, kadınlar da kariyerlerini ilk sıraya koyarlar. Liderlik pozisyonları arayan erkekler tarafından verilen ödünleri yapmaya hazır olabilirler. Örneğin; İş yaşamına fazladan saatler ayırmak, kişisel yaşamlarından fedakarlık yapmak, mesleki gelişim ve kariyer için her fırsattan en iyi şekilde yararlanmak gibi. Bu kadınlardan iş yaşamında faydalanmanın sırrı, onları erken tanımak, kabul etmek ve yapay engelleri yollarından çıkarmaktır. Sonuçta iş yaşamında kariyeri öncelikli olan kadınlar şirket için değer yaratabileceklerinden önem taşımaktadırlar (Schwartz, 1989: 69-70). Bu düşünceyi doğrular şekilde Desvaux, Devillard-Hoellinger ve Meaney (2008: 2) tarafından yapılan bir çalışmada, şirketlerde yönetici olan kadın sayısı üzerine organizasyon ve finansal performans arasındaki ilişki incelenmiştir. Bu çalışmada liderlikten, yönetimden hesap verebilirliğe ve motivasyona kadar dokuz önemli organizasyon boyutunda üst düzey yöneticilerin cinsiyetine ilişkin bilgilerin mevcut olduğu şirketler arasında, üst düzey yönetim ekiplerinde üç veya daha fazla kadın yöneticiye sahip olan kadınların, dokuz örgütsel kriterin hepsinde üst düzey kadınları olmayan şirketlere göre daha yüksek puan aldığı bulgulanmıştır. Bununla birlikte üst yönetimdeki kadın yöneticiler, erkek meslektaşlarının onların varlığından rahatsız olduklarını ve hatta tehdit altında hissettiklerini

sıklıkla ifade etmektedirler. Bunu nedeni genellikle, üst yönetimdeki erkeklerin kendilerince geliştirdikleri cinsiyet rolleri hakkındaki geleneksel değerleri neticesinde kadınlarla akran olarak çalışma deneyimini istememelerinden kaynaklanmaktadır. Bununla birlikte, aynı seviyedeki kadın yöneticilerle rekabet eden erkek yöneticiler için rahatsızlık duygusu daha çok kadının "bir üstte" olma korkusundan ve sonuç olarak erkeklerin rekabette yenildikleri hissine kapılıp utanç duygusu hissetmelerinden kaynaklanabilmektedir (Oakley, 2000: 328). Birçok araştırmacı, işteki cinsiyet eşitsizliğinin kısmen yöneticilerin uygulamalarından kaynaklandığına inanmakta ve çoğu zaman bu uygulamaların yöneticilerin cinsiyetiyle ilişkili olduğunu varsaymaktadır. Bu varsayım, kadınların işveren uygulamalarına yönelik olarak cinsiyet eşitsizliğinin üstesinden gelinmesinde erkeklerden daha güçlü destek verdikleri gerçeği ile kısmen doğrulanmaktadır (Cohen & Huffman, 2007: 682).

3. YÖNTEM

3.1. Araştırmanın Amacı

Bu araştırmanın amacı, Avrupa Birliği (AB) üye ülkeleri ile Türkiye'nin kadın yöneticilerinin karşılaştırılmasının yapılarak Türkiye'deki cam tavan engelini belirleyebilmektedir. Çalışmada Birleşmiş Milletler Avrupa Ekonomik Komisyonu (BM AEK- UNECE) istihdam veri tabanı çerçevesinde son veriler (2020-21) dahilinde Avrupa Birliği (AB) üye ülkeleri ile Türkiye'de yönetici pozisyonunda çalışan kadın ve erkeklerin oranları karşılaştırılarak cam tavan engelinin Türkiye'deki etkisi ölçülmek istenmektedir. Bu çalışma ile cam tavan engeli farklı ülkelerin verileri dahilinde araştırılarak dünyada ve ülkemizdeki boyutları ortaya konmak istenmektedir

3.2. Araştırmanın Kapsamı

Araştırma kapsamında BM AEK- UNECE veri tabanı çerçevesinde 2020 ile 2021 yıllarında Avrupa Birliği (AB) üye ülkeleri ile Türkiye'deki kadın ve erkek yöneticilerin oransal farkı değerlendirilmiştir. Bu değerlendirmede kullanılan veriler, BM AEK- UNECE İstatistik Bölümü tarafından bir dizi resmi ulusal ve uluslararası kaynaktan derlenmektedir. Araştırma kapsamında AB üyesi 27 üye ülke; Almanya, Avusturya, Belçika, Bulgaristan, Çekya, Danimarka, Estonya, Finlandiya, Fransa, Hırvatistan, Hollanda, İrlanda, İspanya, İsveç, İtalya, Kıbrıs, Letonya, Litvanya, Lüksemburg, Macaristan, Malta, Polonya,

Portekiz, Romanya, Slovakya, Slovenya, Yunanistan ile Türkiye'nin yönetici pozisyonunda çalışan kadın ve erkeklerinin sayısı oransal olarak incelenmiştir.

3.3. Araştırmanın Yöntemi

BM AEK- UNECE verileri çerçevesinde AB üyesi 27 ülke ile Türkiye'de yönetici pozisyonunda görev yapan kadın ve erkeklerin sayıları incelenmiştir. Bu sayede Türkiye'deki cam tavan engelinin boyutu konusunda bilgi sahibi olunmak istenmiştir. Araştırmada nitel araştırma yöntemlerinden olan örnek olay incelemesi kullanılmıştır. Örnek olay incelemesi, tipik olarak sosyal ve yaşam bilimlerinde görülen bir araştırma metodolojisidir. Bu araştırma sayesinde konu hakkında nitel veya nicel veri kümeleri toplanarak derinlemesine bir fikir elde edilebilmektedir (Heale ve Twycross, 2018: 7). Bu bağlamda BM AEK-UNECE verileri çerçevesinde çalışma kapsamında ele alınan ülkelerde yönetici olarak çalışan kadın ve erkeklerin yüzdelik oranları derinlemesine incelenerek karşılaştırılmış ve rapor şeklinde sunulmuştur.

3.4. Araştırmanın Bulguları

Çalışmada BM AEK- UNECE istatistiki verileri içerisinde yer alan 27 AB üyesi ülke ile Türkiye'de çalışan kadın ve erkek yöneticilere ilişkin veriler cam tavan engeli ile ilişkilendirilerek incelenmiştir. Elde edilen veriler tablolaştırılarak aşağıda Tablo 1'de gösterilmiştir.

Tablo 1: AB Üyesi ülkeler ile Türkiye'de yönetici pozisyonunda çalışan kadın ve erkeklerin karşılaştırmalı oranı

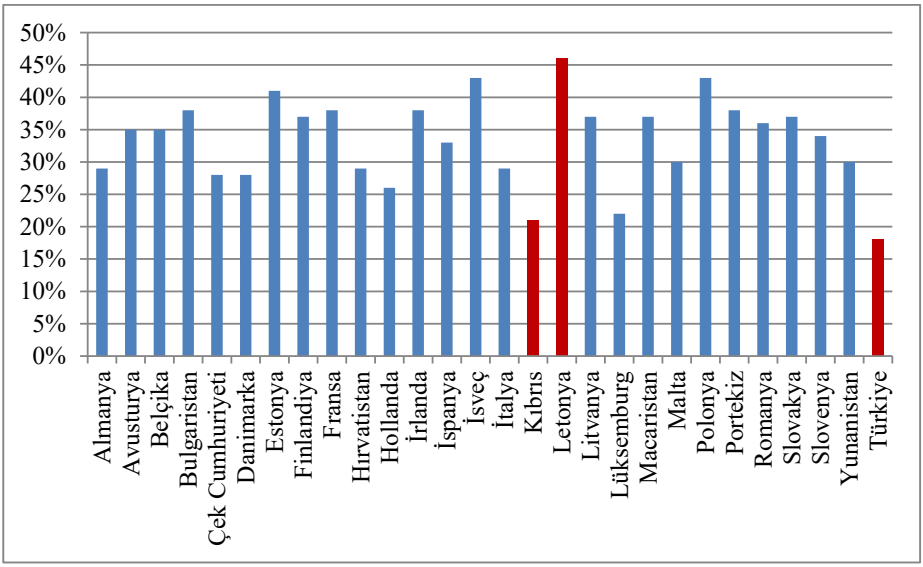
Yıl	Ülke	Kadın	Erkek
2021	Almanya	%29	%71
2021	Avusturya	%35	%65
2021	Belçika	%35	%65
2021	Bulgaristan	%38	%62
2021	Çekya	%28	%72
2021	Danimarka	%28	%72
2021	Estonya	%41	%59
2021	Finlandiya	%37	%63
2021	Fransa	%38	%62
2021	Hırvatistan	%29	%71
2021	Hollanda	%26	%74
2021	İrlanda	%38	%62
2021	İspanya	%33	%67
2021	İsveç	%43	%57
2021	İtalya	%29	%71
2021	Kıbrıs	**%21**	**%79**
2021	Letonya	**%46**	**%54**
2021	Litvanya	%37	%63
2021	Lüksemburg	%22	%78
2021	Macaristan	%37	%63
2021	Malta	%30	%70
2021	Polonya	%43	%57
2021	Portekiz	%38	%62
2021	Romanya	%36	%64
2021	Slovakya	%37	%63
2021	Slovenya	%34	%66
2021	Yunanistan	%30	%70
2020	**Türkiye**	**%18**	**%82**

Kaynak: *BM AEK- UNECE istatistiki verileri (https://w3.unece.org/).*

Yukarıda yer alan Tablo 1 incelendiğinde AB üye ülkeler arasında yönetici olan kadınların sayısal oranının en fazla olduğu ülkenin Letonya (%46) olduğu görülürken, bu oranı en yakın izleyen ülkelerin Polonya (%43) ile İsveç (%43) olduğu görülmektedir. Buna karşın, AB üye ülkeler arasında yönetici

olan kadınların sayısal oranının en az olduğu ülkenin Kıbrıs (%21) olduğu görülürken, bu oranı sırasıyla Lüksemburg (%22) ve Hollanda (%26) takip etmektedir. Türkiye'nin ise en son ulaşılabilen 2020 yılı verilerine göre çalışan kadın yönetici oranı tüm AB üye ülkelerinden daha düşük (%18) bir seviyededir. Aşağıda yer alan Grafik 1'de AB üye ülkelerin 2021 yılı kadın çalışanlarının yüzdelik oranları ile 2020 yılı Türkiye'deki kadın çalışanların yüzdelik oranları gösterilmektedir.

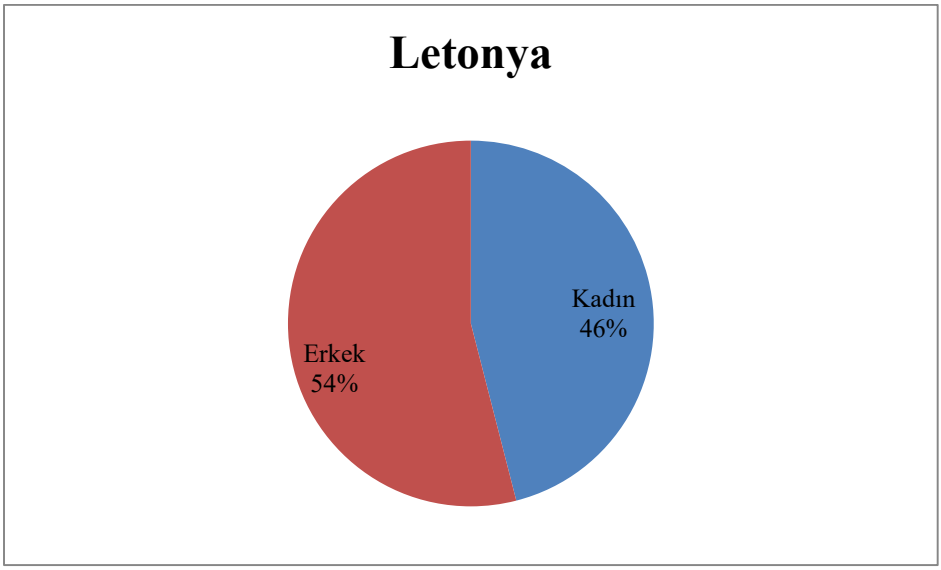
Grafik 1: AB üye ülkeleri ile Türkiye'de yönetici pozisyonunda çalışan kadın ve erkeklerin yüzdelik oranı



Kaynak: *BM AEK- UNECE istatistiki verileri (https://w3.unece.org/).*

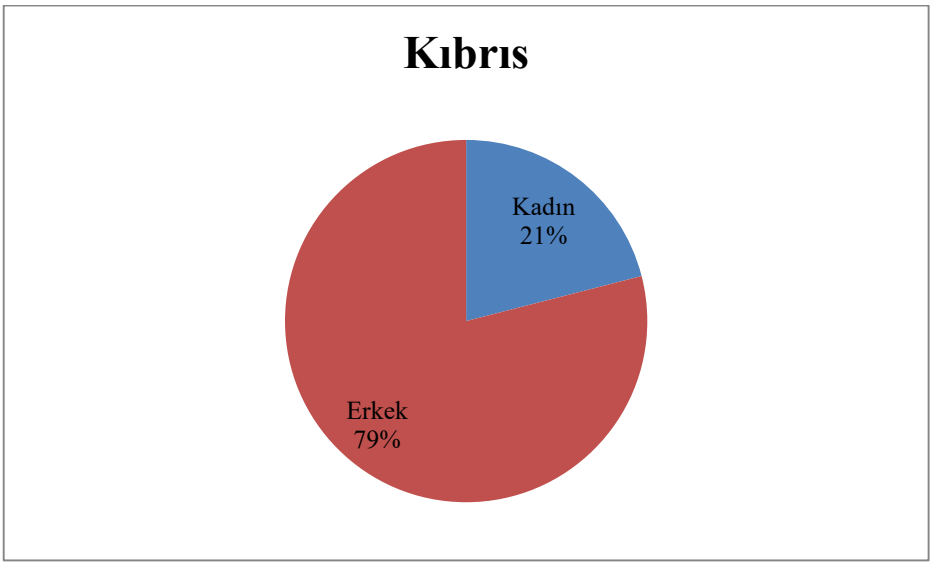
Aşağıda yer alan pasta grafiklerde, BM AEK- UNECE istatistiki verileri çerçevesinde 2021 yılında en fazla kadın yönetici çalışanı oranına sahip olan Letonya ile en az kadın yönetici çalışanı oranına sahip olan Kıbrıs'ta yönetici pozisyonunda çalışan kadın ve erkeklerin oranı ile Türkiye'de 2020 yılına ait yönetici pozisyonunda çalışan kadın ve erkek yöneticilerin oranı gösterilmektedir.

Şekil 1: 2021 verilerine göre Letonya'da yönetici pozisyonunda çalışan kadın ve erkeklerin oranı



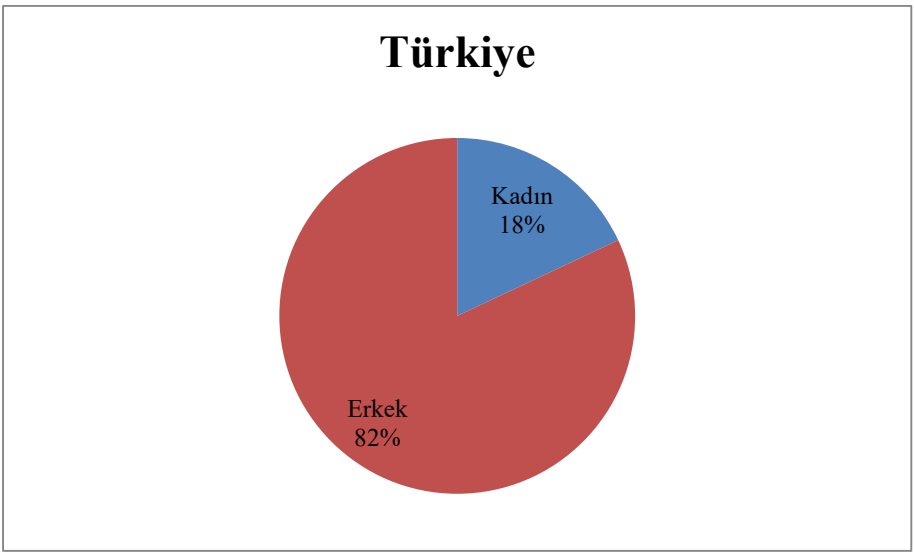
Kaynak: *BM AEK- UNECE istatistiki verileri (https://w3.unece.org/).*

Şekil 2: 2021 verilerine göre Kıbrıs'ta yönetici pozisyonunda çalışan kadın ve erkeklerin oranı



Kaynak: *BM AEK- UNECE istatistiki verileri (https://w3.unece.org/).*

Şekil 3: 2020 verilerine göre Türkiye'de yönetici pozisyonunda çalışan kadın ve erkeklerin oranı



Kaynak: *BM AEK- UNECE istatistiki verileri (https://w3.unece.org/).*

4. Sonuç

21.yüzyıl iş dünyasında halen daha kadın ve erkeklerin işe alımında ve işte yükselmelerinde eşitsizlikler söz konusudur. Bu konuda yapılan birçok çalışmaya ve iş yaşamındaki değişim ve gelişmelere rağmen tüm dünyada kadınlar aleyhine benzer uygulamalar devam etmektedir. Kadınlar toplumsal ve kültürel engelleri aşarak, belirli bir mesleğe ilişkin eğitim görüp bir meslekte çalışmayı başarsalar bile, bu sefer örgütsel yaşamda birçok engellerle karşılaşmakta üstelik bu engeller hem erkekler hem de kadınlar tarafından olabilmektedir. Bu engeller içerisinde en çok dikkat çeken görünmez engel ''cam tavan''dır. Cam tavan engeli kadınların görevlerinde yükselme durumunda karşılaşmış oldukları ve örgütlerde yönetici pozisyonlarına daha çok erkeklerin yakıştırılması sebebiyle yüzleştikleri engellerden biridir.

Bu çalışmada AB üye ülkelelerinde yönetici pozizyonunda çalışan kadın ve erkeklerin yüzdelik olarak oranları karşılaştırılarak Türkiye'de yönetici pozisyonunda çalışan kadın ve erkeklerle kıyaslanmıştır. BM AEK- UNECE 2020 ve 2021 verileri çerçevesinde AB üyesi ülkeler içerisinde en fazla kadın yönetici çalışana sahip olan ülke %46 oranıyla Letonya, en az kadın yönetici

çalışana sahip ülke ise %21 oranıyla Kıbrıs'tır. Bu iki ülke arasında %25'lik bir fark bulunmaktadır. Türkiye'de yönetici pozisyonunda çalışan kadın sayısı oranı ise, %18'dir. Bu oran en yüksek kadın yönetici çalışanına sahip Letonya'dan %28 oranında daha az bir değerdir. Yani Letonya'da çalışan kadın yönetici sayısı Türkiye'de çalışan kadın yönetici sayısının 2 katından fazladır. AB üyesi ülkeler içerinde en az kadın çalışan sayısına sahip olan ülke Kıbrıs ile Türkiye kıyaslandığında ise; farkın %3'lük bir oranda Türkiye aleyhine olduğu görülmektedir. İncelenen 27 AB üye ülkesi içerisinde Letonya'yı en yakın takip eden iki ülkenin ise %43 oranlarıyla Polonya ile İsveç olduğu bulgulanmış, bu ülkeleri %41 oranıyla Estonya takip etmiştir. Geriye kalan AB üye ülkelerinde kadın yönetici olarak çalışan sayısı oranı %40'ın altında kalmıştır. Elde edilen sonuçlar AB üye ülkelerinde kadın yönetici çalışan oranının istenilen seviyede olmadığını gösterirken, örgütlerde cinsiyet eşitsizliği olarak cam tavan engelinin de var olduğuna kanıt oluşturmaktadır. Bununla birlikte Türkiye'nin ise AB üye ülkelerinde en az kadın yönetici çalışan oranından da düşük bir seviyede yer aldığı sonucuna ulaşılmıştır.

Ülkelerde kadın yönetici sayısını arttırmak için öncelikle toplumun ve kültürün kadına bakış açısının değiştirilmesi gerekmektedir. Böylece örgüte içinde yaşadıkları toplumun örf, adet ve gelenekleriyle gelen ve çalışan olarak katılan kadın ve erkeklerin düşünce yapısı değişecektir. Örgütsel yaşamda cinsiyet eşitsizliği ile ilgili çalışmalar sistemsel bir biçimde ülkenin ilgili kurumlarıyla işbirliği içerisinde yürütülmeli, hatta yasalarla desteklenmelidir. Ülkeler cinsiyete bağlı eşitsizlikler açısından izlenmeli, bu eşitsizliklerin giderilmesi için çalışmalar yapan ve olumlu katkılar sunan örgütlere ve ülkelere teşvikler ve ödüller sunulmalıdır. Cinsiyet eşitsizliği konusunda ısrarcı olan ülkelere ise çeşitli yaptırımlar uygulanmalıdır.

Kaynakça

Akbaş, G., & Korkmaz, L. (2017). Kadın yöneticiler: Görünmez engellerin gölgesinde yükselme çabası. *İş ve İnsan Dergisi*, *4*(2), 73-86.

Akdemir S., Davarcıoğlu-Özaktaş F. & Aksoy N.(2019). Türkiye'de ve Seçilmiş Ülkelerde Kadının İşgücü Piyasasındaki Yeri, Karadeniz Uluslararası Bilimsel Dergi, 43, 184-202.

Akyüz, M. (2021). Do Multiple Role Playing From Components of Glass Ceiling Influence Job Performance?. *Journal of Organizational Behavior Studies*, *1*(1), 14-23.

Ataay, N. A. (1998). Kadın Yöneticilerin Kariyer Boyutları ve Etenleri, 20. Yüzyılın Sonunda Kadınlar ve Gelecek Konferansı, (Ed: Oya Çitci), TODAİE Yayınları, Yayın No: 285, Ankara.

Atak, Y. (2022). Kadın yöneticilerde cam tavan sendromuna neden olan faktörlerin dematel yöntemi ile incelenmesi: Sağlık kurumları örneği. (Yayımlanmamış yüksek lisans tezi). Bilecik Şeyh Edebali Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Bilecik.

Bal, M. D. (2014). Toplumsal Cinsiyet Eşitsizliğine Genel Bakiş. *Kadın Sağlığı Hemşireliği Dergisi*, *1*(1), 15-28.

Başaran N. ve Nuroğlu E. (2015). İslami Finans Kurumlarında Kadın Çalışanlara Yönelik Tutumun Cam Tavan Sendromu Bağlamında Analizi. Kadem Kadın Araştırmaları Dergisi 1: 149-181.

BM AEK- UNECE (Birleşmiş Milletler Avrupa Ekonomik Komisyonu-United Nations Economic Commission for Europe) (2022, 13 Aralık). Erişim adresi: https://w3.unece.org/

Cohen, P. N., & Huffman, M. L. (2007). Working for the woman? Female managers and the gender wage gap. *American sociological review*, *72*(5), 681-704.

Demir, Ö. (2021). Gender inequality in the labour market: comparison of Turkey and OECD countries by multidimensional scaling method. *Yönetim ve Ekonomi Dergisi*, *28*(2), 377-397.

Derin, N. (2020). Dünyadan ve Türkiye'den örneklerle cam tavan sendromu. *Birey ve Toplum Sosyal Bilimler Dergisi*, *10*(2), 137-154.

Desvaux, G., Devillard-Hoellinger, S., & Meaney, M. C. (2008). A business case for women. *The McKinsey Quarterly*, *4*(4), 26-33.

Dreher, G. F. (2003). Breaking the glass ceiling: The effects of sex ratios and work-life programs on female leadership at the top. *Human relations*, *56*(5), 541-562.

Girginer, N., Ertuğ Kaygısız, Z., & Yiyit, T. (2016). Reviewing the glass ceiling syndrome perception of academicians with exploratory factor analysis: An application on ESOGU academicians. *EconWorld2016@ ImperialCollege Proceedings*, *10*, 12.

Heale, R., & Twycross, A. (2018). What is a case study?. *Evidence-based nursing*, *21*(1), 7-8.

Karcıoğlu, F., ve Leblebici, Y. (2014). Kadın yöneticilerde kariyer engelleri: cam tavan sendromu üzerine bir uygulama. Ankara Üniversitesi İktisadi ve

İdari Bilimler Dergisi, 28 (4), 1-20. http://edergi.atauni.edu.tr/atauniiibd/article/view/1025006449. (Erişim Tarihi: 19.07.2016).

Kaur, C. (2012). Exploding the "Glass ceiling": A gender equality initiative towards maximizing competitiveness. *International Journal of Managment, IT and Engineering*, *2*(12), 311-323.

Kılıç, T. (2017). Relationship Between Glass Ceiling Syndrome and Self-Efficacy; in Health Sector. *European Journal of Multidisciplinary Studies*, *2*(3), 84–87. https://doi.org/10.26417/ejms.v4i3.p84-87

Kocacık, F. ve V. B. Gökkaya (2005), "Türkiye'de Çalışan Kadınlar ve Sorunları", C. Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 6 (1): 195 – 219.

Mavin, S. (2008) Queen Bees, Wannabees and Afraid to Bees: No More 'Best Enemies' for Women in Management? British Journal of Management. 19, pp. 75–S84.

Mizrahi, R., & Aracı, H. (2010). Kadın Yöneticiler ve Cam Tavan Sendromu Üzerine Bir Araştırma. *Organizasyon ve Yönetim Bilimleri Dergisi*, *2*(1), 149-156.

Negiz, N., & Yemen, A. (2011). Kamu örgütlerinde kadın yöneticiler: Yönetici ve çalışan açısından yönetimde kadın sorunsalı. *Süleyman Demirel Üniversitesi Fen-Edebiyat Fakültesi Sosyal Bilimler Dergisi*, *2011*(24), 195-214.

Oakley, J. G. (2000). Gender-based barriers to senior management positions: Understanding the scarcity of female CEOs. *Journal of business ethics*, *27*, 321-334.

Öğüt, A. (2006). Türkiye'de Kadın Girişimciliğin ve Yöneticiliğin Önündeki Güçlükler: Cam Tavan Sendromu, Çanakkale 18 Mart Üniversitesi Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi, s. 55-77.

Örücü, E., Kılıç, R., & Kılıç, T. (2007). Cam tavan sendromu ve kadınların üst düzey yönetici pozisyonuna yükselmelerindeki engeller: Balıkesir örneği.

Öztürk, Z., & Bilkay, T. A. (2016). Türkiye kamu hastaneleri kurumunda çalışan kadınların kariyer engelleri ve cam tavan sendromu algıları. *Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, *3*(6), 89-102.

Schwartz, F. N. (1989). Management women and the new facts of life. *Women in Management Review*, *4*(5).

Sezen, B. (2008). Örgütlerde Kadın Çalışanların Karşılaştıkları Cam Tavan Engeli: Orta ve Büyük Ölçekli Otel İşletmelerinde Bir Araştırma. Yüksek Lisans Tezi, Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Çanakkale.

Soysal, A., & Baynal, T. (2016). Sağlık kurumlarında cam tavan sendromu: Kayseri özel sağlık kurumlarında bir araştırma. *Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, *13*(2).

Umutlu, S., & Öztürk, M. (2020). İŞ YAŞAMINDA KADIN VE KARŞILAŞTIĞI SORUNLAR. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, *25*(3), 297-306.

Wirth, Linda (2001), Breaking Through The Glass Ceiling: Women in Management, International Labour Office, Geneva.

Yıldız, S., Alhas, F., Sakal, Ö., & Yıldız, H. (2016). Cam uçurum: Kadın yöneticiler cam tavanı ne zaman aşar?. *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, *71*(4), 1119-1146.

BÖLÜM V

DÖNGÜSEL EKONOMİNİN MUHASEBE MESLEĞİNE VE KURUMSAL RAPORLAMAYA ETKİLERİ*

Circular Economy's Effects on Accounting Profession and Corporate Reporting

Emine Serap KURT

(Arş. Gör. Dr.) Trakya Üniversitesi
e-posta: serapkurt@trakya.edu.tr
ORCID: 0000-0003-2192-0669

1. Giriş

Çevre ekonomisi biliminin bir alt disiplini olan döngüsel ekonomi (bundan sonra DE kısaltması ile ifade edilecek), 1960'lı yıllarda "al, yap ve elden çıkar" paradigmasına dayanan doğrusal ekonomik modele bir alternatif olan güvenilir ve uygulanabilir bütüncül bir kavramdır (Sillanpää ve Ncibi, 2019). DE, mevcut malzeme ve ürünlerin mümkün olduğunca uzun süre paylaşılmasını, kiralanmasını, yeniden kullanılmasını, onarılmasını, yenilenmesini ve geri dönüştürülmesini içeren bir üretim ve tüketim modelidir (European Parliament, 2022). Bu sayede ürünlerin yaşam döngüsü uzatılmaktadır (EPA, 2022). Son yıllarda yaşanan iklim krizinin etkileri, pandemi sürecinde yaşanan sorunlar ve 2019 yılında kabul edilen Avrupa Birliği Yeşil Mutabakatı'nın küresel boyutta ses getirmesi nedeniyle döngüsel ekonomi kavramı tartışmaları ve uygulamaları hız kazanmıştır.

Gezegenimizin finansal ve ekolojik olarak hayatta kalmasının döngüsel bir ekonomiye geçişe bağlı olmasının yanı sıra bu geçişin muazzam ekonomik ve

*Bu çalışma, 19-20 Ocak 2023 tarihleri arasında düzenlenen Bingöl Üniversitesi II. Uluslararası İktisadi ve İdari Bilimler Kongresi'nde sözel olarak sunulan özet bildirinin genişletilmiş ve gözden geçirilmiş halidir.

toplumsal fırsatlar ile faydalar sağladığı görüşü, birçok hükümet, işletme, sivil toplum kuruluşu ve finans kurumu tarafından dünya çapında daha fazla kabul görmektedir (Ishii, 2020). Bununla birlikte döngüsel ekonomi, değer zincirleri, endüstriler ve sektörler arasındaki iş birliğinin oluşturulmasında aynı dili konuşmak adına da önem arz etmektedir (WBCSD, SKD Türkiye ve KPMG, 2020). Döngüsel bir ekonomiye geçiş, sürdürülebilir bir geleceği güvence altına almak için gereken yıkıcı değişiklikleri sağlamaktan daha fazlasını yapma potansiyeline sahiptir. Döngüsel ekonomi makro açıdan çevrenin korunmasına ve toplumsal zorlukların ele alınmasına yardımcı olmaktadır (Lacy, Long ve Spindler, 2020). Kuruluşların rekabet gücünün artırılması ve kurumsal itibarın geliştirilmesi ise döngüsel ekonominin mikro açıdan sağladığı faydalardır (Güngör, 2023). Diğer taraftan döngüsel ekonomi; maliyeti, dışsallıkları ve riski azaltma, verimlilik kazanımı, artan kurumsal dayanıklılık, kaynak tasarrufu, ekonomik büyüme, istihdam artışı ve benzeri faydaların elde edilmesinde doğrudan ya da dolaylı olarak hem işletmelere hem de ülkelere katkı sunmaktadır (Deloitte, 2021; Türkiye Döngüsel Ekonomi Platformu, 2022).

Sistem yaklaşımı, sürdürülebilir iş düşüncesi, bir şirketi daha geniş bir paydaşlar sisteminin ve faaliyet gösterilen çevrenin bir parçası olarak görme ihtiyacı, işletme literatüründe uzun süredir tartışılmaktadır (Sillanpää ve Ncibi, 2019). Döngüsel ekonomi, sürdürülebilir kalkınma için ulusal ve küresel stratejilerin güçlü bir bileşeni haline gelmesi nedeniyle derinlemesine araştırılmaktadır (Ritzén, 2019). Döngüsel ekonominin kurumsal raporlamaya ve muhasebe mesleğine olan etkilerini araştırmak amacıyla gerçekleştirilen bu çalışmada öncelikle literatür incelemesi yapılarak araştırma boşluğu belirlenmiştir. Doküman (belge) analizi yöntemi ile kaynaklar analiz edilerek bulgular yorumlanmıştır. Sonuç kısmı ise araştırmanın önemli bulgularını içerek şekilde hazırlanarak çalışma tamamlanmıştır.

2. Literatür Taraması

Literatür, döngüsel ekonominin muhasebe mesleğine ve kurumsal raporlamaya etkilerini içeren çalışmalar dikkate alınarak incelenmiştir. Sonraki kısımda konuya ilişkin önemli çalışmaların özetlerine yer verilmiştir.

Stewart ve Niero (2018), şirketlerin döngüsel ekonomiyi sürdürülebilirlik stratejilerine nasıl dahil ettiklerini araştırmak amacıyla bir çalışma yapmışlardır. Çalışmanın örneklemini hızlı tüketim malları sektöründe faaliyette bulunan 46 şirket oluşturmaktadır. Bu şirketlere ilişkin sürdürülebilirlik raporlarının sistematik olarak ele alındığı çalışmada, döngüsel ekonomi kavramının 2015

yılından sonra öneminin arttığı ve kurumsal sürdürülebilirlik gündemine dahil edildiği ancak tüketicilere hitap eden girişimlerin eksik olduğu tespit edilmiştir.

Venter, Gordon ve Street (2018) çalışmalarında ekonomik kalkınmada muhasebe ve muhasebe mesleğinin rolünü ortaya koymak için araştırılacak konuları belirlemeyi amaçlamışlardır. Çalışma, ilgili literatüre ilişkin analizlerin yanı sıra Uluslararası Muhasebe Eğitimi ve Araştırma Birliği (International Association for Accounting Education & Research-IAAER) tarafından düzenlenen, muhasebe meslek örgütleri ve düzenleyici otorite temsilcileri ile yetkin akademisyenlerin yer aldığı 2 adet yuvarlak masa toplantısının sonuçlarını da içermektedir.

Roelink (2019) tez çalışmasında döngüsel ekonomide muhasebe için iyileştirme alanlarını belirlemek ve bu alanları uygulayıcılar için önerilere dönüştürmek amacıyla Hollanda'daki muhasebe uzmanları ile mülakat yapmıştır. Sonuç olarak, muhasebe uzmanlarının döngüsel ekonomi sürecine katılımının önemi, döngüsellikle ilgili raporlama ve vergi alanında düzenlemelerin yapılması gerekliliği vurgulanmıştır.

Larrinaga ve Garcia-Torea (2022) muhasebenin ekolojik eleştirisini yaptıkları çalışmalarında döngüsel ekonomi ve covid-19'u ele almışlardır. Gezegenin mutlak sınırlamalarıyla başa çıkmak için krizdeki bir insanlığın, örgütlenme, üretim ve tüketim tarzlarını uyarlaması ve değiştirmesi gerektiğini sonucuna ulaşmışlardır.

Döngüsel Muhasebe Koalisyonu tarafından 2022 yılında hazırlanan çalışmada döngüsel ekonomi ve finansal muhasebe arasındaki ilişki incelenmiştir. Sonuçta, döngüsel ekonomiye geçişte muhasebenin yalnızca bir olanak değil, aynı zamanda itici güç olabileceği ifade edilmiştir (Coalition Circular Accounting, 2022). Döngüsellikle ilgili bilginin raporlanması neticesinde yöneticilerin döngüselliği stratejik bir konu olarak görmeye başlayacakları, yatırımcıların bu tür bilgileri yatırım kararlarına dahil edebilecekleri sonucuna varılmıştır.

Di Vaio vd. (2023) çalışmalarında döngüsel ekonomi ve atık için muhasebe ve hesap verebilirliği araştırmışlardır. Çalışmanın kapsamı 2012-2021 yılları arasında WoS ve Scopus veri tabanlarında yer alan İngilizce yayınlar ile önemli kuruluşların yayınladıkları raporlar oluşturmaktadır. Bu yayınları sistematik bir şekilde inceleyerek döngüsel ekonomiyle ilgili teorik bilgileri uygulamalarla karşılaştırmışlardır. Döngüsel ekonomi, atık yönetimi, sürdürülebilirlik, hesap verebilirlik ve yönetim muhasebesi uygulamalarının bir ekosistem geliştirmeye ve Birleşmiş Milletler sürdürülebilir kalkınma amaçlarına ulaşmaya nasıl yardımcı olduğunu ortaya koymuşlardır.

Güngör (2023) çalışmasında Borsa İstanbul'da listelenen 30 şirketin döngüsel ekonomi uygulama seviyelerini belirlemek amacıyla sürdürülebilirlik raporlarını sistematik bir şekilde incelemiştir. İncelenen şirketlerden 27 tanesinin sürdürülebilirlik raporlarında döngüsel ekonomiye ilişkin bilgilere yer verildiği ve en çok sürdürülebilirliğin çevresel boyutuyla ilgili açıklamalar yapıldığı tespit edilmiştir.

Önceki çalışmaların döngüsel ekonomi ve sürdürülebilirlik raporlaması ile ilgili olduğu saptanmıştır. Ayrıca döngüsel ekonominin muhasebe mesleğine etkilerinin geniş açıdan ele alınmadığı belirlenmiştir. Döngüsel ekonomiye geçiş sürecinde önem kazanması beklenen kurumsal raporlama türlerine ilişkin bir araştırma olmaması araştırma boşluğu olarak belirlenmiştir. Bu çalışma ile döngüsel ekonominin hem kurumsal raporlamaya hem de muhasebe mesleğine olan etkileri irdelenerek alan yazına katkı sağlanması amaçlanmıştır.

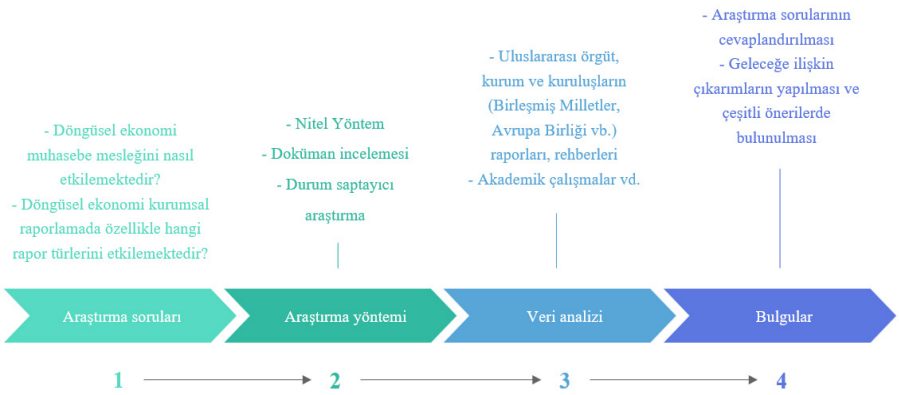
3. Araştırmanın Amacı ve Yöntemi

Çalışmanın bu kısmında araştırmanın amacı ve yöntemine yer verilmiştir. Literatürdeki araştırma boşluğunun azaltılmasına katkı sağlamak için çalışmanın amacı, "döngüsel ekonominin muhasebe alanına ve muhasebe mesleğine olan etkilerini belirlemek ve kurumsal raporlamada meydana getireceği değişimleri tespit etmek" olarak belirlenmiştir. Bu amaca uygun olarak durum tespiti yapmak için aşağıda yer alan iki adet araştırma sorusu oluşturulmuştur:

(1) *Döngüsel ekonomi muhasebe mesleğini nasıl etkilemektedir?*

(2) *Döngüsel ekonomi kurumsal raporlamada özellikle hangi rapor türlerini etkilemektedir?*

Çalışmada gerçekleştirilen araştırmaya ilişkin süreç, Şekil 1'de özetlenmektedir. Araştırma sorularının oluşturulması ile başlayan süreç, uygun araştırma yöntemlerinin seçimi ile devam etmektedir. Daha sonra ise seçilen yöntem çerçevesinde araştırma soruları ile ilgili veriler toplanmakta, sınıflandırılmakta ve analiz edilmektedir. Son aşamada ise analiz sonucunda ulaşılan bulgular yorumlanarak araştırma soruları cevaplandırılmakta ve çeşitli çıkarımlarda bulunulmaktadır.



Şekil 1: Araştırma Süreci

Çalışmada nitel araştırma yöntemi kullanılmıştır. Kavram ve teorilerin oluşumuna odaklanan nitel araştırma, "sosyal olguları bağlı oldukları ve içinde yer aldıkları ortamda doğal görünümleriyle gözlem, görüşme ya da belgeleri değerlendirmek yoluyla bilgi edinme ve bu bilgileri analiz ederek kuram geliştirme" olarak tanımlanmaktadır (Baltacı, 2019; İslamoğlu ve Alnıaçık, 2013). Çalışmada nitel araştırma yöntemlerinden doküman incelemesi yöntemi kullanılmıştır. Doküman incelemesi hem basılı hem de elektronik materyal olan belgeleri gözden geçirmek veya değerlendirmek için kullanılan sistematik bir prosedürdür (Bowen, 2009; Corbin ve Strauss, 2014). Sözü edilen yöntemler kullanılarak uluslararası düzeyde muhasebe ve denetim mesleğini düzenleyen kuruluşlarının internet sayfalarında döngüsel ekonomi, kurumsal raporlama ve muhasebe ile ilgili kaynaklar taranmıştır. Ayrıca konuya ilişkin akademik çalışmalar da incelenerek analiz edilmiş ve çeşitli bulgulara ulaşılmıştır. Kaynak tarama aşamasında Türkçe ve İngilizce dilleri haricindeki çalışmaların dikkate alınmaması ve sadece internet üzerinden arama yapılması çalışmanın kısıtlarını oluşturmaktadır.

4. Bulgular

Doküman incelemesi sonucunda araştırma sorularına ilişkin elde edilen bulgular kapsamında ilk olarak döngüsel ekonominin muhasebe mesleğine etkileri açıklanmıştır. Daha sonraki kısımda ise, döngüsel ekonomiye geçişten en çok etkilenmesi muhtemel kurumsal rapor türlerine değinilmiştir.

4.1. Döngüsel Ekonominin Muhasebe Mesleğine Etkileri

Mevcut muhasebe ve raporlama teknikleri çifte önemlilik esasını benimsememekte, kısa vadeli ve finansal sonuçlara odaklanmaktadır. Toplumsal ve çevresel etkiler göz önünde bulundurularak döngüsel ekonomi bağlamında riskler yeniden belirlenmelidir. Kurumların karşılaştıkları ESG ile ilgili riskler sürekli değişmektedir ve bu riskler önemli etkilere sahiptir. COSO, WBCSD ve SKD Türkiye (2018) "kurumların bu riskleri tüm yönleriyle daha iyi anlamasına, söz konusu riskleri etkin bir şekilde yönetmesine ve raporlamasına yardımcı olacak bir kılavuz geliştirmek amacıyla" bir kılavuz hazırlamışlardır. Bu kılavuzda, ESG risklerini yönetmek için ihtiyaç duyulan iç denetim, yönetişim ve kurum kültürü gibi konuların üzerine daha fazla yoğunlaşmanın gerektiği vurgulanmıştır (COSO, WBCSD ve SKD Türkiye, 2018). PwC'nin (2022) Gelecek Trendleri Araştırması'na katılanların %87'si ESG konularının dünyanın gelişiminde önemli bir rol oynayacağına inandıklarını ifade etmişlerdir. Ayrıca bu konuda ulusal ve uluslararası düzeyde kapsamlı bir iş birliğine ihtiyaç olduğu vurgulanmıştır. Döngüsel ekonomiye geçiş de çok paydaşlı katılım gerektiren bir süreçtir. Daha esnek ve sürdürülebilir iş yapma biçimlerine geçişte (Coalition Circular Accounting, 2022), gelişmekte olan ve geçiş ekonomilerinde ekonomik kalkınmayı hızlandırmada muhasebe ve muhasebe mesleği (Venter, Gordon ve Street, 2018) önemli rollere sahiptir. PwC'nin (2022) araştırmasına katılanların değindikleri diğer bir önemli konu ise gelecekte iklim değişikliği nedeniyle para kazanma yöntemlerinin etkileneceği hususudur. Bu nedenle muhasebeciler, denetçiler ve finans yöneticileri birlikte çalışarak geçiş sürecine daha fazla katkı sağlayabilirler.

Di Vaio vd. (2023) çalışmalarında bir şirketin döngüsellik kapsamı ile çevresel muhasebe prosedürleri, kurumsal sosyal sorumluluk ve hesap verebilirlik arasında bir bağlantı olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Kurumun etkisini ve döngüsel faaliyetlerini ölçmek amacıyla muhasebe çözümleri bulunmasında ve sistemler kurulmasında (Sillanpää ve Ncibi, 2019) muhasebeciler danışmanlık görevi üstlenebilir. Ayrıca muhasebeciler, etki verilerinin yönetsel karar alma süreçlerine dahil edilmesine yardımcı olabilir. Strateji belirleme, planlama ve bütçeleme sürecine sürdürülebilirlik konularının dahil edilmesi (PwC, 2019), yöneticilere bütüncül bir bakış açısı sağlayacaktır. Döngüsel ekonomiye geçişte iş modellerinin gözden geçirilerek güncellenmesi sürecinde muhasebecinin ve iç denetçinin görüşlerinden faydalanmak önemlidir.

PwC'nin (2022) araştırmasından elde edilen önemli bulgulardan bir başkası ise "çalışanların pozitif bir kültürde esnek çalışma, değerli hissetme ve

değer yaratan işler yapma" arzusunun öne çıkmasıdır. Bu niyette olan kişilerin şirketlerde istihdam edilmesi döngüsel ekonomiye geçişte zihinsel devrimin gerçekleştirilmesine katkı sağlayarak muhasebe, finans ve iç denetim birimlerinin işini kolaylaştıracaktır. Döngüsel raporlamaya ilişkin deneyimlerin paylaşılması ve düzenlemelerin ortaklaşa yapılması, raporlamanın kalitesini artıracaktır. Kurumların yayınladıkları döngüselliği içeren rapor sayısı artıkça, bu raporların denetlenmesi konusu önem kazanacaktır. Bağımsız denetim sürecinin kurumsal raporlamada "yeşil aklama" olasılığını azaltacağı tahmin edilmektedir. Ayrıca döngüsel muhasebe konusunda küresel düzeyde standartlaşma çalışmalarında bağımsız denetçilerin deneyimlerini paylaşarak katkı sağlaması beklenmektedir.

4.2. Döngüsel Ekonominin Kurumsal Raporlamaya Etkileri

Kurumların finansal ve finansal olmayan bilgilerini paydaşlarına iletmede kullandıkları en önemli araçlardan biri olan kurumsal raporlar, farklı türlerde yayınlanmaktadır. İkinci araştırma sorusuna cevaben döngüsel ekonomiye geçişte en çok etkilenmesi ve önem kazanması beklenen kurumsal rapor türleri; **sürdürülebilirlik raporu, entegre rapor** ve **etki raporu** olarak saptanmıştır. Bu raporlara ilişkin önemli düzenleyici kuruluşlar ve düzenlemeleri aşağıdaki gibidir:

- Avrupa Birliği (Yeşil Mutabakat, Sürdürülebilirlik Raporlaması Standartları),
- Birleşmiş Milletler (Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları),
- Değer Dengeleme İttifakı (Raporlar),
- Döngüsel Muhasebe Koalisyonu (Raporlar),
- Etki Ekonomisi Vakfı (Etki-ağırlıklı Hesaplar Çerçevesi),
- Finansal İstikrar Kurulu (İklimle Bağlantılı Finansal Beyan Görev Gücü'nün Çerçeve ve Önerileri),
- IFRS Vakfı (Sürdürülebilirlik Raporlaması Standartları, Entegre Raporlama Çerçevesi),
- Küresel Raporlama Girişimi (Sürdürülebilirlik Raporlaması Standartları).

Bu düzenlemelerin yanı sıra Uluslararası Standardizasyon Teşkilatı (International Standardization Organization-ISO) Döngüsel Ekonomi Standartları'nı (ISO 59000) geliştirmek için çalışmalarını sürdürmektedir. Bu standartların amacı "sürdürülebilir kalkınmaya yapılan katkıyı en üst düzeye çıkarmak için ilgili tüm kuruluşların faaliyetlerinin uygulanması için çerçeveler,

gereksinimler, kılavuzlar, destek araçları geliştirmek" olarak ifade edilmiştir (Mihajlov, 2022).

Muhasebe ile sürdürülebilirlik bilgisi ve ekonomi arasında bağlantı kurulması amacıyla faaliyette bulunan çeşitli kuruluşlar mevcuttur. Bu kuruluşlar ve düzenlemeleri hakkında kısaca bilgi verilmesinin faydalı olacağı düşünülmektedir. Kuruluşların sosyal sorumluluk faaliyetlerini içeren kurumsal sosyal sorumluluk raporlarının yerini 2000 yılından bu yana sürdürülebilirlik raporları almıştır. Sürdürülebilirlik raporlaması, sürdürülebilirlik bilgilerini toplamada ve bu bilgileri paydaşlara sunmada kullanılan sistematik bir süreçtir. Bu sürecin çıktısı olan sürdürülebilirlik raporu ise, geleneksel finansal raporun aksine kurumsal sosyal sorumluluk, çevresel performans, sürdürülebilir kalkınma vb. konularda bilgiler içermektedir. Günümüzde bu raporlamayı düzenleyen pek çok raporlama çerçevesi, rehberi ve standardı mevcuttur. IFAC, AICPA ve CIMA tarafından sürdürülebilirlik açıklamalarına ve güvencesine ilişkin 2019-2021 eğilimlerini ve analizini içeren bir rapor 2023 yılının şubat ayında yayınlanmıştır. 2021 yılında, araştırmada incelenen 1.350 adet şirketin 1.283 tanesi, diğer bir ifadeyle %95'i ESG bilgisini raporlamıştır. İncelenen 2019-2021 döneminde şirketlerin ESG bilgilerini ayrı bir sürdürülebilirlik raporu yerine faaliyet ve entegre raporlarda açıklamak şeklinde bir eğilimleri olduğu belirlenmiştir. Şirketlerin ESG bilgisini raporlamada en çok Birleşmiş Milletler Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları'nı, ikinci olarak ise Küresel Raporlama Girişimi'nin (Global Reporting Initiative-GRI) sürdürülebilirlik raporlaması standartlarını kullandıkları tespit edilmiştir (IFAC, AICPA ve CIMA, 2023). Ayrıca kuruluşların, birden fazla raporlama çerçevesini veya standardını birlikte kullanma eğilimi gösterdikleri sonucuna da ulaşılmıştır. Entegre raporlama, günümüzde tartışılan ve uygulaması yaygınlaşan bir kurumsal raporlama türü olarak karşımıza çıkmaktadır. Entegre Raporlama Çerçevesi'nde entegre raporlama, "entegre düşünce biçimi üzerine inşa edilen ve bir kuruluş tarafından zaman içinde yaratılan, korunan ve tükenen değer hakkında bir entegre raporun ve değer yaratma sürecinin unsurları hakkındaki diğer ilgili bildirimlerin yayınlanmasıyla sonuçlanan bir süreç" olarak tanımlamaktadır (IIRC, 2021). Entegre raporlama sürecinin çıktısı olan entegre rapor, Entegre Raporlama Çerçevesi'ne uygun olarak hazırlanmaktadır ve kuruluşun mevcut ve gelecekteki yönetişim yapısı ile kısa, orta ve uzun vadede yarattığı değeri açık ve özlü bir şekilde içermektedir.

Pandemi süreciyle birlikte, finansal bilgiler ile sürdürülebilirlik bilgisinin birlikte raporlanmasına ilişkin çalışmalar hız kazanmıştır. Avrupa Birliği (AB)

2019 yılında kabul ettiği Yeşil Mutabakat ile 2050 yılına kadar karbon nötr bir kıta olma taahhüdünde bulunmuştur. Avrupa Finansal Raporlama Danışma Grubu (The European Financial Reporting Advisory Group-EFRAG) 2022 yılında AB taslak sürdürülebilirlik raporlama standartlarını yayınlamıştır (KPMG, 2022). 2021 yılında IFRS Vakfı bünyesinde Uluslararası Sürdürülebilirlik Standartları Kurulu'nun (International Sustainability Standards Board-ISSB) kurulmasıyla bu alanda önemli gelişmeler yaşanmıştır. ISSB'nin amacı "yatırımcılara ve diğer sermaye piyasası katılımcılarına şirketlerin sürdürülebilirlikle ilgili riskleri ve bilinçli kararlar vermelerine yardımcı olacak fırsatlar hakkında bilgi sağlayan kapsamlı bir küresel sürdürülebilirlik ile ilgili açıklama standartları temeli sunmak" olarak açıklanmıştır (IFRS Foundation, 2022). Entegre raporlamayı düzenlemek amacıyla 2010 yılında kurulan Uluslararası Entegre Raporlama Kurulu (IIRC), 2021 yılında Sürdürülebilirlik Muhasebesi Standartları Kurulu (SASB) ile Değer Raporlama Vakfı (VRF) çatısı altında birleşmiştir. VRF'nin 2022 yılında ISSB'ye katılmasıyla birlikte IFRS Vakfı entegre raporlamanın düzenleyici kuruluşu haline gelmiştir. Ayrıca ISSB, 2022 yılında taslak sürdürülebilirlik standartlarını (IFRS S1 ve S2) kamuoyunun görüşüne sunmuştur ve 2023 yılının ikinci çeyreğinde bu standartların yayınlanması beklenmektedir. Kurumsal raporlama alanında bahsedilen yakınsama ve standartlaşma çalışmaları ile özellikle sürdürülebilirlik ve entegre raporlama alanındaki karmaşıklığın azalacağı tahmin edilmektedir.

Kurumsal raporlama düzenlemelerindeki karmaşıklık sonucunda neyin raporlanacağı konusu önem kazanmıştır. Önemlilik, bilgilerin hazırlanacak rapora (finansal rapor özelinde finansal tablolara) dahil edilip edilmeyeceği konusunda karar verilmesine yardımcı olan önemli bir kavramdır (Şensoy, 2019). Bu değerlendirme sürecinde, finansal bilgi kullanıcıları için hangi bilgilerin önemli olacağına karar verilmesine odaklanılır (Deloitte, 2017). Çifte önemlilik ise finansal bilgilerin önemliliğine ilişkin temel muhasebe kavramının bir uzantısıdır (Täger, 2021) ve finansal tabloları doğrudan ya da dolaylı olarak etkileyen finansal olmayan bilgilere ilişkin hangi açıklamaların yapılması gerektiğine karar verilmesinde devreye girmektedir (Anderson, 2019). Kuruluşların çevre ile olan etkileşimlerini içten dışa ve dıştan içe olarak ele almaları sonucunda etki raporlaması önem kazanmıştır.

Etki raporu, yıllık olarak yayınlanmaktadır ve şirket faaliyetlerinin bir kısmı ile döngüsellik ve esnekliğin faaliyetlerle ve paydaşlarla bağlantılarını içermektedir (Coalition Circular Accounting, 2020). Etkiyi kurumsal olarak yönlendirmek ve raporlamanın ayrılmaz bir parçası haline getirmek amacıyla

uluslararası şirketler tarafından 2019 yılında Değer Dengeleme İttifakı (Value Balancing Alliance-VBA) kurulmuştur (Value Balancing Alliance, 2021). Kâr amacı gütmeyen bir kuruluş olan VBA, kurulduğu günden beri değer yaratımının ve etkinin raporlanması konusunda çeşitli yayınları kamuoyuyla paylaşmaktadır. Bu yayınlar sayesinde şirketler etki ağırlıklı finansal hesapları kullanmaya başlamışlardır. Etki ekonomisine geçişi hızlandırmak amacıyla kâr amacı gütmeyen bir kuruluş olarak kurulan Etki Ekonomisi Vakfı (Impact Economy Foundation-IEF) da önemli düzenleyici kuruluşlar arasında yer almaktadır. IEF adına çeşitli kuruluşlardan (Harvard Business School, Singapore Management University, Rotterdam School of Management ve Impact Institute) uzmanların ortaklaşa olarak hazırladıkları Etki-ağırlıklı Hesaplar Çerçevesi (Impact-Weighted Accounts Framework-IWAF) taslak metni Haziran 2022'de yayınlanmıştır (Impact Economy Foundation, 2022). Döngüsel ekonomiye geçişi engelleyen muhasebeyle ilgili zorlukları belirlemek ve üstesinden gelinmesine yardımcı olmak amacıyla Döngüsel Muhasebe Koalisyonu (Coalition Circular Accounting-CCA) kurulmuştur (Coalition Circular Accounting, 2022). Döngüsel Muhasebe Koalisyonu tarafından döngüsel muhasebe, "döngüsel işletmelerin değerini ve etkisini gerçekten yansıtmak ve hesaba katmak için bir şirketin finansal ve finansal olmayan performansını ölçme ve analiz etme uygulaması" olarak tanımlanmıştır. Koalisyon, döngüsel muhasebenin döngüsel ekonominin finansal olmayan etkilerini somut ve ölçülebilir hale getirmekle ilgili olduğunu, Entegre Kar ve Zarar Tablosu ile Çok Sermayeli Bilanço kullanılmasının faydalı olacağını ifade etmiştir (Coalition Circular Accounting, 2022). Döngüsel muhasebe ve raporlama birbirini tamamlayan süreçlerdir. Etki ve değer raporlaması konusundaki düzenlemelerin ve tartışmaların artarak devam etmesi beklenmektedir.

5. Sonuç

Döngüsel ekonomiye geçiş için entegre düşünce ve/veya döngüsel düşünme gibi zihniyet değişimlerine ihtiyaç vardır. İklim krizi, kuruluşların iş yapış şekillerini yeniden değerlendirmelerine neden olmaktadır. Yöneticiler, değer, etki ve risk kavramlarını yeniden tanımlamalıdır. Avrupa Yeşil Mutabakatı, temiz ve döngüsel bir ekonomiye geçerek iklim değişikliğini durdurmak, biyolojik çeşitliliği artırmak ve çevresel kirliliği azaltmaya yönelik eylemler içeren bir yol haritası sunmaktadır. Avrupa Birliği'nde yaşanan gelişmelere hızlı bir şekilde uyum sağlamak Türkiye'nin ihracat gelirlerinin korunmasını sağlayacaktır.

Doğrusal ekonomi için tasarlanmış mevcut muhasebe ve raporlama teknikleri, döngüsel işlerin değerini ve olumlu etkisini yansıtmada yetersiz kalmaktadır. Döngüsel muhasebe, döngüsel işletmelerin tüm ilgili paydaşlar üzerindeki değerini ve etkisini gerçekten yansıtmak için bir şirketin finansal ve finansal olmayan performansını ölçme, analiz etme ve raporlama uygulamasını tanımlar. Bu süreçte sürdürülebilirlik raporu, entegre rapor ve etki raporunun önem kazanması beklenmektedir. Ayrıca döngüsel ekonomiye geçişte muhasebecilerin ve denetçilerin katılımı ile danışmanlık faaliyetlerinin önemli katkılar sağlaması beklenmektedir. Sonraki çalışmalarda döngüsel ekonomiye geçiş süreci şirketler açısından mikro düzeyde ele alınarak iyi uygulamaların, karşılaşılan zorlukların ve fırsatların ilgililerle paylaşılmasının faydalı olacağı düşünülmektedir. Ayrıca muhasebe mesleğinin bu sürece katkısı konusunda da yetkin ve etkili meslek örgütlerinin görüşlerine yönelik çalışmaların da yapılması uygun olacaktır.

Kaynakça

Anderson, N. (2019). IFRS® Standards and climate-related disclosures. *IFRS in Brief*.

Baltacı, A. (2019). Nitel araştırma süreci: nitel bir araştırma nasıl yapılır? *Ahi Evran Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, *5*(2), 426-438. doi:10.31592/aeusbed.598299

Bowen, G. A. (2009). Document analysis as a qualitative research method. *Qualitative Research Journal*, *9*(2), 27-40. doi:10.3316/QRJ0902027

Coalition Circular Accounting. (2020). *Valorising residual resources: Mitigating food waste-How cooperatives can boost the circular economy*. https://assets.website-files.com/5d26d80e8836af2d12ed1269/5fd0f7fa8c0198c24fc7e3e3_CCA%20-%20Valorising%20residual%20resources%20-%20report%20-%20EN-compressed.pdf [Erişim tarihi: 20 Aralık 2022].

Coalition Circular Accounting. (2022). *Financial accounting in the circular economy: Redefining value, impact and risk to accelerate the circular transition*. https://assets.website-files.com/5d26d80e8836af2d12ed1269/61f2ae4d99bee2890bffd18c_20220127%20-%20CCA%20-%20Overview%20Paper.pdf [Erişim tarihi: 15 Aralık 2022].

Corbin, J. ve Strauss, A. (2014). *Basics of qualitative research: techniques and procedures for developing grounded theory*. SAGE Publications.

COSO, WBCSD ve SKD Türkiye (2018). *Kurumsal risk yönetiminin çevresel, sosyal ve yönetişim ile ilişkili risklere uygulanması*. https://www.skdturkiye.org/files/yayin/coso-wbcsd-esg_erm-kilavuzu_final_3.pdf [Erişim tarihi: 15 Aralık 2022].

Deloitte. (2017). *Thinking allowed: Climate-related disclosure, integrating climate-related information in the annual report*. https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/de/Documents/risk/Deloitte_Risk_Sustainability_climate_related_disclosure.pdf [Erişim tarihi: 15 Aralık 2022].

Deloitte. (2021). *A circular transition.* Deloitte point of view. https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/ch/Documents/risk/deloitte-ch-en-switzerland-circular-transition.pdf [Erişim tarihi: 3 Şubat 2023].

Di Vaio, A., Hasan, S., Palladino, R., & Hassan, R. (2023). The transition towards circular economy and waste within accounting and accountability models: A systematic literature review and conceptual framework. *Environment, development and sustainability*, *25*(1), 734-810.

Ellen MacArthur Foundation. (2021). The business opportunity of a circular economy. L. Liu ve S. Ramakrishna (Ed.), *An introduction to circular economy* içinde (ss. 397-417). Singapore: Springer Singapore. doi:10.1007/978-981-15-8510-4_20

EPA. (2022). *What is a circular economy?* https://www.epa.gov/recyclingstrategy/what-circular-economy [Erişim tarihi: 3 Şubat 2023].

European Parliament. (2022). *Circular economy: definition, importance and benefits*. https://www.europarl.europa.eu/news/en/headlines/economy/20151201STO05603/circular-economy-definition-importance-and-benefits [Erişim tarihi: 5 Aralık 2022].

Güngör, N. (2023). Sürdürülebilirlik raporlarında döngüsel ekonomi: Borsa İstanbul'da bir araştırma. *Denetim ve Güvence Hizmetleri Dergisi*, *3*(1), 36-47.

IFAC, AICPA ve CIMA. (2023). *The state of play: Sustainability disclosure & assurance, 2019-2021 trends & analysis.* https://www.ifac.org/knowledge-gateway/contributing-global-economy/discussion/state-play-sustainability-assurance [Erişim tarihi: 20 Şubat 2023].

IFRS Foundation. (2022). *About the International Sustainability Standards Board*. https://www.ifrs.org/groups/international-sustainability-standards-board [Erişim tarihi: 3 Şubat 2023].

IIRC. (2021). *Uluslararası <ER> Çerçevesi*. http://www.entegrerapor-lamatr.org/tr/images/pdf/IIRC-TR.pdf [Erişim tarihi: 10 Ocak 2023].

Impact Economy Foundation. (2022). *Impact-weighted accounts framework (Public consultation version)*. https://impacteconomyfoundation.org/download/1282/ [Erişim tarihi: 10 Ocak 2023].

Ishii, N. (2020). Foreword. P. Lacy, J. Long ve W. Spindler (Ed.), *The circular economy handbook - Realizing the circular advantage* içinde. Palgrave Macmillan.

İslamoğlu, H. ve Alnıaçık, Ü. (2013). *Sosyal bilimlerde araştırma yöntemleri*. İstanbul: Beta Basım Yayım Dağıtım.

KPMG. (2022). *Comparing sustainability reporting proposals*. https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/be/pdf/2022/comparing-sustainability-reporting-proposals-talkbook.pdf [Erişim tarihi: 5 Ocak 2023].

Lacy, P., Long, J. ve Spindler, W. (2020). *The circular economy handbook - Realizing the circular advantage*. London: Palgrave Macmillan UK. doi:10.1057/978-1-349-95968-6

Larrinaga, C. ve Garcia-Torea, N. (2022). An ecological critique of accounting: The circular economy and COVID-19. *Critical Perspectives on Accounting*, 82, 102320. doi:10.1016/j.cpa.2021.102320

Mihajlov, A. (2022). ISO 59000 standartları (geliştirilmekte olan) kuruluşlarda döngüsel ekonomi ilkelerinin uygulanmasında öngörülen rol, Döngüsel Ekonomi Çalıştayları. https://webdosya.csb.gov.tr/db/dongusel/icerikler/3_andjelka_m-hajlov_tr-20221011174001.pdf [Erişim tarihi: 3 Şubat 2023].

PwC. (2019). *Implementing integrated reporting: PwC's practical guide for a new business language.* https://www.pwc.com/gx/en/audit-services/publications/assets/pwc-ir-practical-guide.pdf [Erişim tarihi: 10 Şubat 2023].

PwC. (2022). *Gelecek trendleri araştırması: Yeni denklem'in yeni trendleri.* https://www.pwc.com.tr/tr/yayinlar/gelecek-trendleri-arastirmasi/pwc-gelecek-trendleri-arastirmasi-2022.pdf [Erişim tarihi: 12 Şubat 2023].

Ritzén, S. (2019). *Managing innovation for circular industrial systems*. A. Aagaard (Ed.), (ss. 181-209). Palgrave Macmillan. doi:10.1007/978-3-319-93275-0_7

Roelink, M. (2019). *Accounting in a circular economy: The way forward*. University of Groningen.

Sillanpää, M. ve Ncibi, C. (2019). *The circular economy: Case studies about the transition from the linear economy*. Elsevier Academic Press.

Stewart, R. ve Niero, M. (2018). Circular economy in corporate sustainability strategies: A review of corporate sustainability reports in the fast-

moving consumer goods sector. *Business Strategy and the Environment*, *27*(7), 1005-1022. doi:10.1002/bse.2048

Şensoy, N. (2019). Önemlilik ne kadar önemli? *TİDE Academia Research*, (2), 231-248.

Täger, M. (2021). *'Double materiality': what is it and why does it matter?* The Grantham Research Institute on Climate Change and the Environment-Commentary. https://www.lse.ac.uk/granthaminstitute/news/double-materiality-what-is-it-and-why-does-it-matter [Erişim tarihi: 5 Ocak 2023].

Türkiye Döngüsel Ekonomi Platformu. (2022). *2- Döngüsel ekonominin faydaları nelerdir? Knowledge Hub*. https://donguselekonomiplatformu.com/knowledge-hub/article_2-what-are-the-benefits_12.html?page=2 [Erişim tarihi: 3 Şubat 2023].

Value Balancing Alliance. (2021). *Methodology, impact statement, focus: Environment, Version 0.1*. https://www.value-balancing.com/_Resources/Persistent/8/a/f/f/8aff8d622d5a09f9af18a062a71b9a3201f2ea3e/20210302_VBA%20Method_paper_Environmentals.pdf [Erişim tarihi: 3 Ocak 2023].

Venter, E. R., Gordon, E. A., & Street, D. L. (2018). The role of accounting and the accountancy profession in economic development: a research agenda. *Journal of International Financial Management & Accounting*, *29*(2), 195-218.

WBCSD, SKD Türkiye ve KPMG (2020). *Döngüsel geçiş göstergeleri V1.0*: *İş dünyası için, iş dünyası tarafından hazırlandı.* https://www.wbcsd.org/contentwbc/download/11679/176449/1 [Erişim tarihi: 5 Ocak 2023].

BÖLÜM VI

BİBLİYOMETRİK ANALİZ YÖNTEMİYLE "FİNANSAL MUHASEBE" KAVRAMININ İNCELENMESİ

Investigation of the Concept of "Financial Accounting" by the Method of Bibliometric Analysis

Osman Nuri AKARSU[1] & Seyhan ÖZTÜRK[2]

[1]Kafkas Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü,
İşletme Doktora Programı Öğrencisi,
e-mail: osmannuriakarsu@gmail.com,
ORCID: 0000-0002-5393-956X

[2](Doç. Dr) Kafkas Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi,
İşletme Bölümü, Muhasebe ve Finansman ABD.,
e-mail: seyhan87ozturk@gmail.com,
ORCID: 0000-0003-1458-840X

1. Giriş

Muhasebenin özelinde finansal muhasebe işletmelerin dışa dönük ilişkilerini temsil etmesi sebebiyle organizasyon içinde olmazsa olmaz bir parçayı oluşturmaktadır. Muhasebenin genellikle finansal tablolarda temsil edilmesi nedeniyle varlığının sadece büyük şirketlerde olduğu düşünülmektedir. Aslında, geleneksel piyasadaki tüm işlemler finansal işlemleri içermekte, bu da muhasebenin gerekli olduğu anlamına gelmektedir. Gerçekten de muhasebe günlük hayatın birçok alanında kendini göstermektedir. Temelde muhasebede iki alan vardır. Bu alanlar finansal muhasebe ve yönetim muhasebesidir. Yönetim muhasebesi; iç kullanıcılara finansal bilgi sağlar, hem yöneticilere hem de çalışanlara karar vermeleri için uygun ve zamanında bilgi verme amacına sahiptir. Öte yandan finansal muhasebe ise, dış kullanıcılara

finansal bilgi sağlamakta; yatırımcılar, alacaklılar, müşteriler ve hükümet gibi dış kullanıcıların karar vermesi için ilgili ve zamanında bilgi vermeyi amaçlamaktadır (Wiyarni, 2017: 7-10). Bu özellikleri ile finansal muhasebeyi özel olarak ele almak ve incelemek işletmelerin söz konusu ilişkilerini düzenlemek, anlamak ve geliştirmek için önemli hale gelmektedir.

Son zamanlarda yapılan araştırmalarda sıklıkla tercih edilen bibliyometrik yöntemler, yerleşik analiz yöntemi haline gelmekte ve araştırma alanlarının ilerlemesini değerlendirmek için kullanılmaktadır. Veriye erişim, veri toplama, yazılım analizleri, teknikler, teknolojilerdeki gelişmeler nedeniyle veri toplama ve işlemedeki kolaylıklar, bibliyometrik çalışmaların sayısının artmasına imkân tanımıştır. Bibliyometrik yöntemler başlıca iki yönde fayda sağlamaktadır. Birincisi; araştırmacıların araştırma alanlarını derinlemesine anlamalarını sağlamak; ikinci olarak ise herhangi bir alanda daha titiz ve nicel değerlendirmeler gerçekleştirmektir. Bibliyometrik yöntemler ayrıca araştırmacıların kurumlardan, ülkelerden, yayınlardan ve genel olarak alanlardan çok sayıda yayınları analiz etmelerini sağlamaktadır. Günümüzde Web of Science (WoS) ve Scopus gibi veri tabanları üzerinden çalışmalara ulaşmak ve analiz yapmak çok daha kolay hale gelmiştir (Ülker vd., 2022).

Bu bağlamda söz konusu çalışmada 1970'ten günümüze kadar dünyada işletme alanında muhasebe alt başlığında yer alan "finansal muhasebe" kavramının yapılan akademik araştırmalar aracılığıyla gelişimini incelemek amaçlanmıştır. Bu amaç doğrultusunda; finansal muhasebe kavramının nasıl değişip, gelişim gösterdiği önce bibliyometrik analiz yöntemiyle tespit edilmiş daha sonra ise bilimsel haritalama ile elde edilen görseller vasıtasıyla yorumlanmıştır.

2. Finansal Muhasebe

Muhasebe, para ile ifade edilen işlemlerin kaydedilmesi, sınıflandırılması, özetlenmesi ve değerlendirilmesi için kullanılmaktadır. Muhasebe, bir örgütün finansal durumu hakkında bilgi oluşturan ve örgütün kaynaklarının oluşumu, bu kaynaklarda işletmenin faaliyetleri nedeniyle meydana gelen değişiklikleri içeren bilgileri ilgili taraflara ileten bir bilgi sistemidir. İlişkili taraflar ise yöneticiler, çalışanlar, hissedarlar, borç verenler, çalışanlar, yatırımcılar, devlet, kamu vb. gibi sıralanmakta ve sayısı arttırılabilmektedir (Türkmen, 2016: 77-83).

Muhasebe, hem yönetim muhasebesi, hem de finansal muhasebe faaliyetlerinin, teknolojilerinin ve kavramlarının sürekli olarak geliştiği, kendilerini yeniden tanımladığı, giderek daha fazla iç içe geçtiği sürekli

değişen bir olgudur. Muhasebenin nihai amacı kontrol ve karar verme olarak nitelendirilen iki kategoride sınıflandırılmaktadır. Yönetim muhasebesi içinde kontrol; planlama, sibernetik, idari ve kültürel kontroller ile tazminat sistemlerini kapsarken; karar verme kısmı ise; stratejik ve operasyonel kararları içermektedir. Finansal muhasebe içinde kontrol, yönetimin paydaşlara, özellikle yatırımcılara, kendilerine verilen kaynaklara bağlı olarak sorumlu olduğu yönetim muhasebesini ifade etmektedir. Ayrıca karar verme, yatırımcılara bilinçli kararlar vermeleri için bilgilerin sağlandığı değerleme odağını ifade etmektedir (Taipaleenmäki & Ikäheimo, 2013).

Finansal muhasebe, geleneksel muhasebe temelinde geliştirilen önemli bir muhasebe dalıdır. Temelde işletmeye dayalı ve piyasaya dönük bir muhasebe bilgi sistemidir. Finansal muhasebe, örneğin hissedarlar, tedarikçiler, bankalar, devlet kurumları, işletme sahipleri ve diğer hissedarlar gibi kurumsal bilgi kullanıcılarının ihtiyaçlarına odaklanmaktadır. Finansal muhasebe, para birimini ana ölçü olarak almaktadır. Ayrıca finansal raporları ana form olarak kullanmaktadır. Çeşitli ekonomik paydaşlara düzenli olarak muhasebe bilgisi sağlayan bir tür dış muhasebedir. Bu nedenle finansal muhasebe önemli ve temel bir alandır (Li vd., 2017: 357-362).

Özetle muhasebenin bir alt dalı olarak ifade edilen finansal muhasebe; işletmelerin parasal nitelikli işlemlerinin kaydı ve çözümlemelerinin yapılması, özetlenerek raporlar halinde sunulması ile ilgilenmektedir. En temel anlamda işletmenin kendisi ile hedef pazarları arasında oluşan gelir- gider akışlarıyla uğraşmaktadır. İşletmelerin dışa yönelik ve resmi karakterini yansıtan muhasebe dilidir. Bu nedenle işletme için önemi de büyüktür (Erkal, 2022).

3. Yöntem

Bu kısımda çalışmada ele alınan yöntem; amaç, önem, veri kaynağı açıklanmaktadır.

3.1. Amaç ve Önem

Çalışmanın amacı; "finansal muhasebe" kavramına dair yapılan yayınların istatistiksel analizini yapmaktır. Bu amaçla birlikte uluslararası veri tabanlarındaki yayın sayısına ulaşarak, farklı üniversite ve ülkelerden farklı araştırmacı gruplarının yaptıkları akademik araştırmaların finansal muhasebe temasına katkılarını tespit etmeyi hedeflemektedir. Çalışma aynı temadaki çalışmaların ilerlemeleri yaygınlaştırma ve paylaşmayı amaçlaması aynı zamanda finansal muhasebe alanında çalışacak olan araştırmacılara yol haritası olması açısından önem taşımaktadır.

3.2. Veri Kaynağı

Bibliyometrik ya da bibliyografik araştırmalar yapmada kullanılabilecek çok fazla veri tabanı bulunmaktadır. Google Scholar, Scopus, WoS, PubMed, MEDLINE söz konusu veri tabanlarının en önemlileridir. WoS, sosyal bilimler alanında çok fazla dergiyi kapsamına almaktadır. Araştırmacılara analiz yapmada büyük kolaylıklar sağlaması sebebiyle bibliyometrik çalışmalarda devamlı kullanılmaktadır. Ayrıca, etki faktörü yüksek dergilerin büyük bir kısmı WoS 'ta taranmaktadır (Demir & Erigüç, 2018: 91-114).

3.3. Bibliyometrik ve Bilimsel Haritalama Yöntemi

Bibliyometri, verilen bilimsel bilgi ile ilgili bir alandaki en son durumu haritalamak için bir araçtır. Bu yüzdenhakın yazarların, makalelerin, dergilerin, kurumların, ülkelerin bilimsel performansını anahtar kelimelerin ve atıfların analizi yoluyla belirlemek için kullanılan temel bir unsurdur. Bilimsel araştırma temasıyla ilgili yeni yönlerdir (El Mohadab vd., 2020: 3).

Bibliyometrik analiz, yayınlanan bilimsel literatürün kalitesini, miktarını değerlendirmek; belirli bir alanda araştırma eğilimlerini, çeşitli atıf analizlerini incelemek için kullanılan istatistiksel bir tekniktir. Bibliyometrik analizin birçok avantajı vardır. Başlıca avantajı, kodlanmış bilgilere dayalı olarak ölçülebilir, nesnel, erişilebilir verilere dayalı nicel analiz yapabilme yeteneğidir. Bu nedenle bibliyometrik analiz yöntemi, farklı disiplin alanlarındaki araştırma eğilimlerini belirlemek için yararlı ve verimli bir araçtır. Konuyla ilgili literatür istatistikleri, temsili anahtar kelimeler kullanılarak veya en iyi dergiler seçilerek analiz yapılmaktadır (Buber & Koseoglu, 2022: 1-12).

Bibliyometri, bilimsel yayınlardan nicel bibliyografik verilerin toplanması, işlenmesi ve yönetimini içermektedir. Buna göre bibliyometrik terimi, belirli bir konunun üretiminin ve dağılımının istatistiksel olarak nicel bir şekilde analiz edilmesini sağlayan bir grup bibliyografik araştırma ve bilimsel bilgiyi ifade etmektedir. Bibliyometri istatistiksel göstergeleri, bilimsel yayınların miktarının ve özelliklerini anlamaya olanak tanımaktadır (Villalobos vd., 2022: 1-3).

Bir araştırma alanının yerleşik bir alan olarak kabul edilebilmesi için iki niteliğe ihtiyacı vardır. Araştırma topluluğu için "çekici olması" ve gelecekteki araştırmalar için "yeterli kapsama" sahip olmasıdır. Bilimsel yayınların hacmi büyüdükçe, bilgi aramak araştırmacılar için daha zor hale gelmektedir. Bu, bir tarama süreci, "yorumlayıcı şema" veya bir "bilişsel harita" yoluyla belirsizliği azaltmaya yardımcı olabilecek anlamlandırma ihtiyacını gerektirmektedir.

Bibliyometrik analiz, araştırma alanını anlamlandırmaya yardımcı olmaktadır. Bibliyometrik analiz, sistematik literatür taraması ve meta-analiz arasında bir süreklilik üzerinde yatmaktadır (Khare & Jain, 2022: 567-569).

Bilimsel haritalama analizinin yapılması için çok sayıda yazılım geliştirilmiştir. Bazı genel amaçlar için geliştirilen yazılımlar da bilimsel haritalama yapmak için kullanılabilmektedir. UCINET, VOSviewer, Gephi, Cytoscape, Science of Science Tool, CiteSpace II, CoPalRed, IN-SPIRE, Pajek, Bibexcel, ve VantagePoint bu yazılımların bazılarıdır (Demir & Erigüç, 2018: 91-114).

3.4. Veri Analizi

Çalışmada veri analizi gerçekleştirilirken; WoS analiz aracı ile finansal muhasebe üzerindeki bilimsel üretimi karakterize eden ana yazarlar, üniversiteler, dergiler ve diğer öncüller, örneğin h-index ile değerlendirilen etki gibi ön analizden faydalanılmıştır. Evrimsel değerlendirmeleri yapmak için SciMAT programı kullanılmıştır. Bu araç, yayınların içerik analizini gerçekleştirmektedir. Ayrıca bu program; bilimsel bir alanın izlenmesine, araştırma alanlarını sınırlandırarak entelektüel, sosyal ve bilişsel yapısını anlamaya, bunun yanı sıra yapısal evrimi analiz etmeye yarayan, bilimsel üretim haritalarını oluşturan programdır. Yayınların ağ grafiğinin oluşturulmasında ve ülkelerin bilimsel yayın performansını gösteren yoğunluk grafiğinin oluşturulmasında ise VOSviewer yazılımı kullanılmıştır.

Tablo 1: Belge İçin Arama Çerçevesi

Parametreler	Seçim
Seçim yaklaşımı	Bibliyometrik analiz
Kullanılan veritabanı	WoS (Web of Science)
Analiz için kullanılan araçlar	SciMAT, VOSviewer
Arama sorgusu	Finansal muhasebe
Belgenin niteliği	Makale/M. T. G/Kitap Bölümü/Kitap İncelemesi/ Kitap
Zaman aralığı	2012-2022
Dil	İngilizce
Konu alanı	İşletme/Finans, Yönetim, Muhasebe, Ekonomi
Analiz için toplam belge sayısı	694
Yayın aşaması	Son

Veriler analiz edilirken belge arama noktasındaki genel çerçeve Tablo 1'de gösterilmektedir.

4. Bulgular

Bu kısımda verilerin analizi sonrasında elde edilen bulgular tablolar aracılığıyla sunulmakta ve değerlendirmeler yer almaktadır.

Tablo 2: Belge Ölçütlerinin Değerlendirilmesi

Ölçütler Yıl Bazında	Rakamsal Değer
2012-2015	288
2016-2019	240
2020-2022	166
Belge Türleri	
Makale	656
Makale Tekrar Gözden Geçirme	24
Kitap Bölüm ve İncelemesi	12
Kitap	2
WoS Kategorileri	
İşletme-Finans	536
Yönetim	82
Ekonomik	67
Sosyal Bilimler Disiplinlerarası	9
WoS Endeksi	
Gelişen Kaynaklar Atıf İndeksi (ESCI)	435
Sosyal Bilimler Atıf İndeksi (SSCI)	239
Kitap Atıf İndeksi- Sosyal Bilimler ve Beşeri Bilimler (BKCI-SSH)	20
Araştırma Bölgeleri	
İşletme- Ekonomi	685
Sosyal Bilimler Diğer Konular	9
Toplam	694

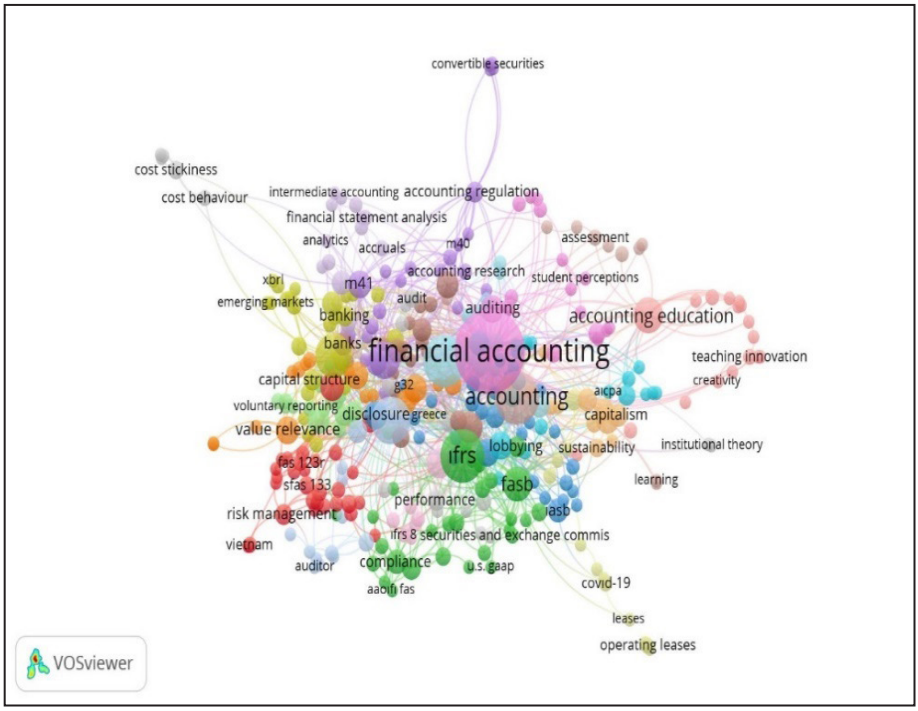
Tablo 2'de belge ölçütleri yer almaktadır. Periyodik yıl bazında 2012-2015 yılları arasında (288); 2016-2019 yılları arasında (240); 2020-2022

yılları arasında ise (166) çalışma belgesi bulunmaktadır. Belge türü olarak en fazla çalışılan tür; makale (656), en az çalışılan belge türü ise kitap (2) olarak görülmektedir. Web of Science kategori olarak; en fazla İşletme- Finans (536), en az ise Sosyal Bilimler disiplinlerarası (9) olarak görülmektedir. Web of Science Endeksi olarak; en fazla indeks ESCI (435), daha sonra SSCI (239) ve BKCI- SSH (20) olarak görülmektedir. Araştırma konuları noktasında ise; İşletme-Ekonomi (685), Sosyal Bilimler diğer konular (9) olarak görülmektedir.

Tablo 3: Ülkelere Ait Yayın Sayısı (İlk 25 Ülke)

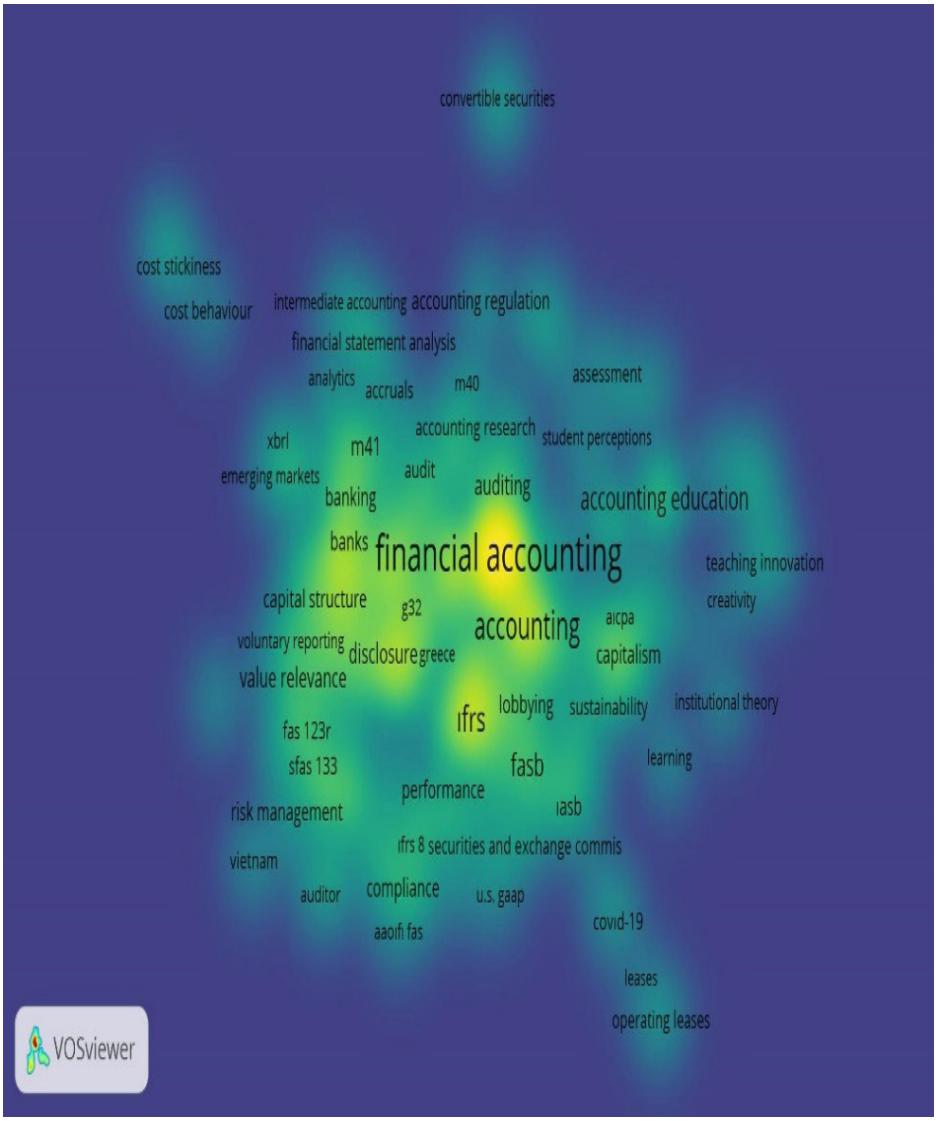
Ülkeler	Yayın Sayısı
Amerika Birleşik Devletleri	310
İngiltere	57
Avustralya	54
Almanya	40
Kanada	35
Çin	28
İtalya	21
Malezya	21
Fransa	17
Endonezya	17
Yeni Zelanda	15
İspanya	14
Finlandiya	13
Güney Afrika	12
Ukrayna	11
Hollanda	10
Portekiz	10
Japonya	9
Tunus	9
Hindistan	8
Arap Emirlikleri	8
Suudi Arabistan	7
İskoçya	7
Singapur	7
Çek Cumhuriyeti	6

Tablo 3'de; " Finansal Muhasebe" konusunda, en çok yayın yapan beş ülke Amerika Birleşik Devletleri (310), İngiltere (57), Avustralya (54), Almanya (40), Kanada (35) olarak görülmektedir. 25 ülke içerisinde en az yayın yapan ülke Çek Cumhuriyeti (6) olarak görülmektedir. Ülkemiz ise; ilk 25 ülke arasında yer almamak kaydı ile yapılan yayın sayısı (2) olarak görülmektedir.



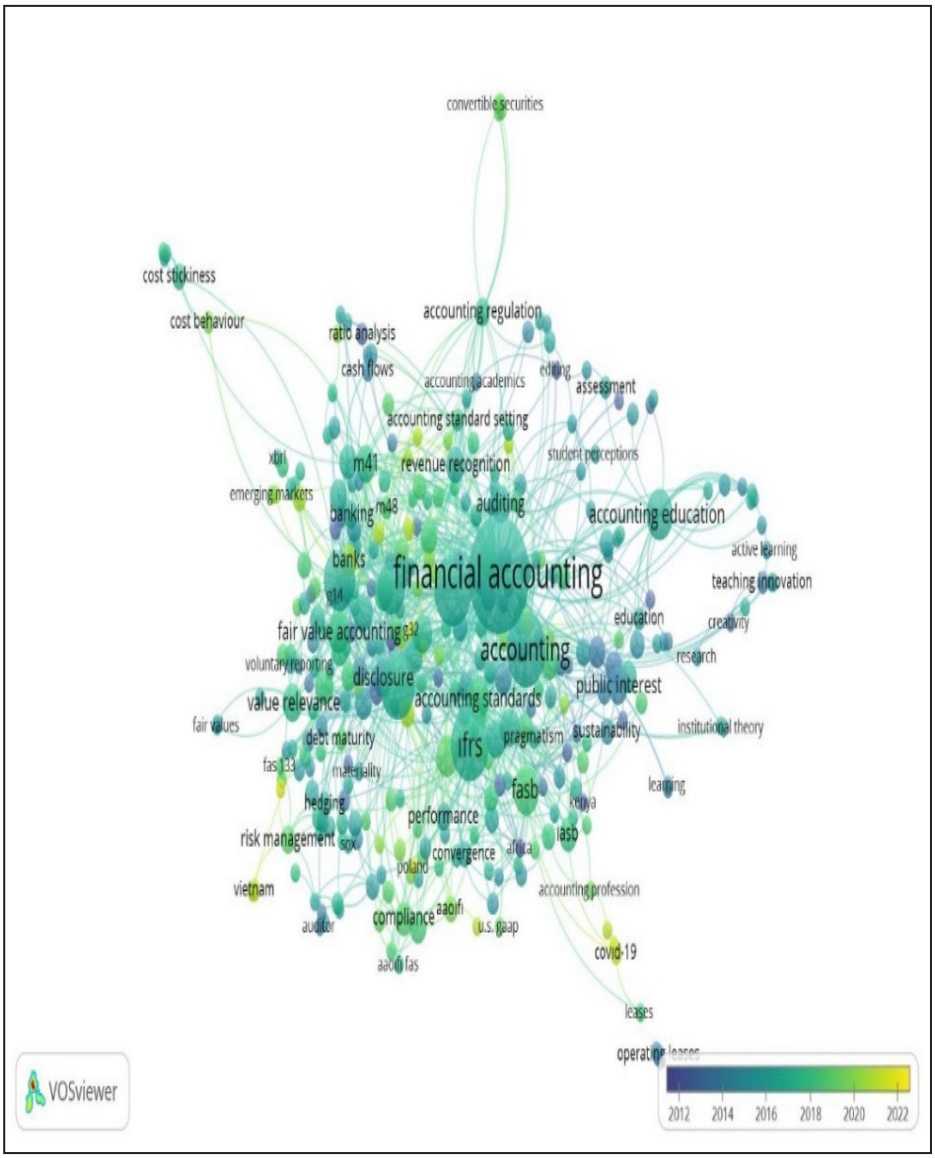
Şekil 1: Anahtar Kelime Sıklık Bağlantısı

WoS'tan elde edilen bilimsel yayınlar VOSviewer yazılımı ile analiz edilerek anahtar kelime grafiği elde edilmiştir ve Şekil 1'de sunulmuştur. Şekil 1'de anahtar kelimelerin bir ağ grafiği görülmektedir. "Financial Accounting" merkez kümelenmenin daha ağırlıklı olduğu ve diğer kümelenen anahtar kelimeler ile bağlantısının güçlü olduğu görülmektedir. En güçlü bağlantılı kelime "accounting" (muhasebe), daha sonra "IFRS" (Uluslararası Finansal Raporlama Standartları) olarak görülmektedir. Son üç yılda dünyada meydana gelen pandemi sürecinde "Covid-19" konusunun finansal muhasebe ile bağlantılı çalışmaların içinde yer aldığı dikkat çekmektedir. Ayrıca "Capitalism" (kapitalizm), "Creavity" (yaratıcılık), "Value" (değer) gibi farklı konular hakkında da bağlantılı çalışmalar yapıldığı görülmektedir.



Şekil 2: Anahtar Kelime Yoğunluk Haritası

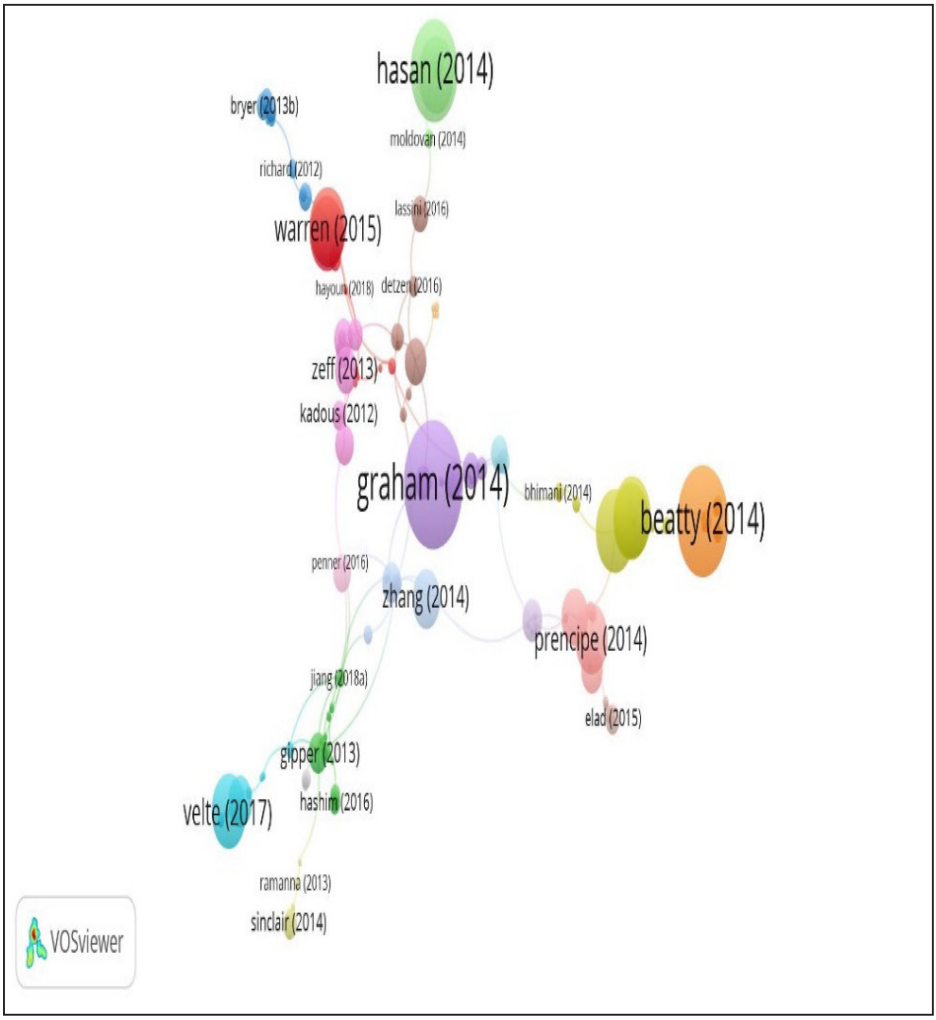
Şekil 2' de en yoğun yerler sarı, en az yoğun yerler ise koyu mavi renkte olan kısımlardır. "Financial Accouting" merkezinde çalışmaların yoğunlaştığı ve "Banks" (Bankalar), "Banking" (Bankacılık), "IFRS", "Auditing" (Denetim) gibi anahtar kelimelerin konular içerisinde ele alınan kelimeler olduğu görülmektedir.



Şekil 3: Yıl Bazında Anahtar Kelime Bağlantısı

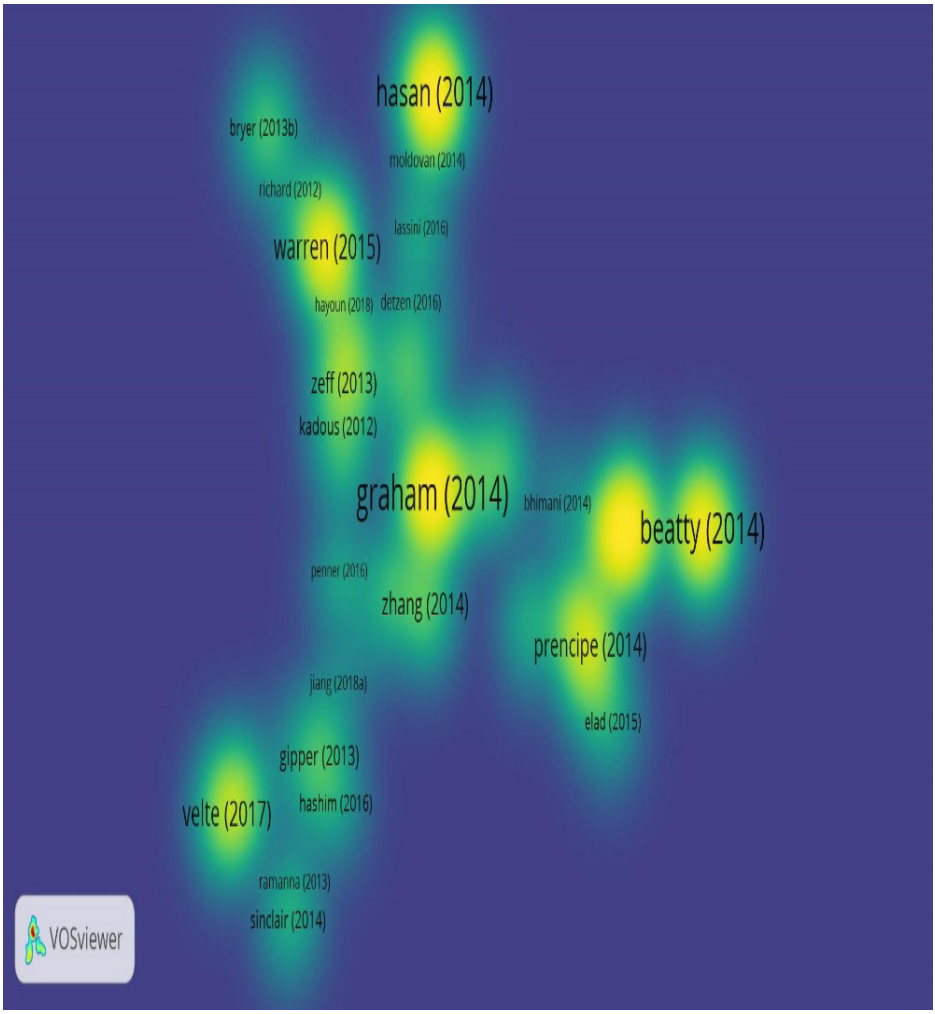
Şekil 3' te yıl bazında anahtar kelimelerin bir ağ grafiği görülmektedir. 2012 yılında mor renkli olan kısımlarda daha az çalışıldığı ve 2016-2020 yılları arasında yeşil kümelenen kısımlarda daha yoğun çalışıldığı ve bağlantı gücünün yüksek olduğu görülmektedir. Ayrıca grafiğe bakıldığı zaman 2022 tarihine doğru sarı renkle kümelenen kısımlarda ise "Covid 19",

"Vietnam" anahtar kelimelerin yeni yoğun olarak çalışılan alanların olduğu görülmektedir.



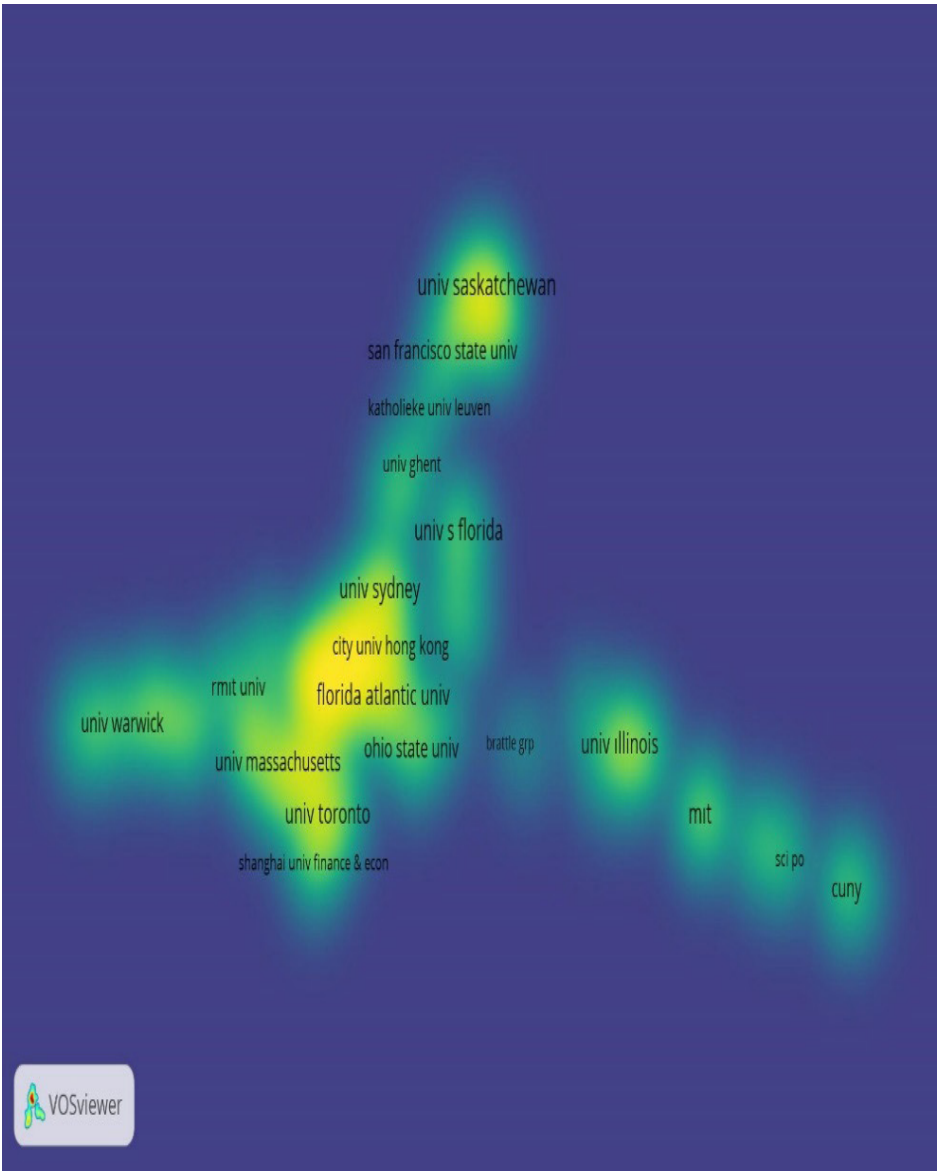
Şekil 4: En Sık Alıntı Yapılan Yazar Bağlantısı

WoS'tan elde edilen bilimsel yayınlar VOSviewer yazılımı ile analiz edilerek en sık alıntı yapılan yazar bağlantılı yoğunluk grafiği elde edilmiştir ve Şekil 4'te sunulmuştur. Şekil 4'e göre "Graham (2014)", "Beatty (2014)", "Velte (2017)", "Warren (2015)" yazarlardan daha çok alıntı yapılmıştır. Ayrıca en çok alıntı yapılan yazarlar ile ağ bağlantı gücünün olduğu yazarlarda şekilde yer almaktadır.



Şekil 5: En Sık Alıntı Yapılan Yazar Yoğunluk Haritası

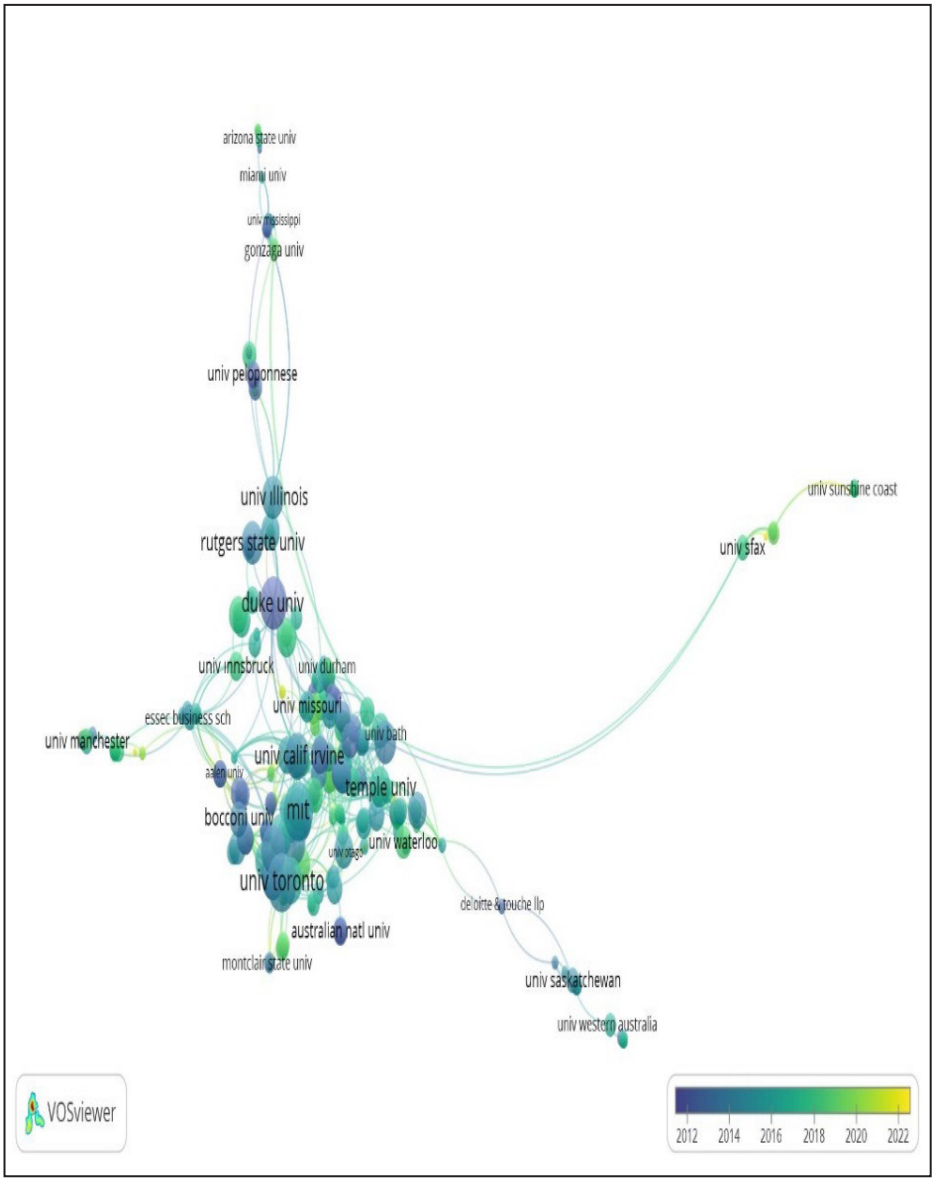
Şekil 5'e göre sarı renkte olan kısımlar daha yoğun olan kısımlardır. Bu rengin en yoğun; "Graham (2014)", "Hasan (2014)" "Beatty (2014)" yazarlarında olduğu görülmektedir. Küme yoğunluğu görünümünde bir noktanın rengi; noktanın çevresinde kümeye ait çok sayıda öğe varsa kümenin rengine yakındır. Ağırlığı yüksek olan öğeler, düşük olan öğelere göre daha yüksek yoğunluğa sahip kabul edilmektedir. Bu bağlamda yüksekliğe göre değişen yoğunluklar haritada kolaylıkla görüntülenebilir. Dağılım görünümü ise, öğelerin her birinin daireler içerisinde sunulduğu görünümdür.



Şekil 6: En Sık Çalışan Üniversite Yoğunluk Haritası

WoS'tan elde edilen bilimsel yayınlar VOSviewer yazılımı ile analiz edilerek en sık çalışan üniversitelerin ağ yoğunluk grafiği elde edilmiştir ve Şekil 6'da sunulmuştur. Şekil 6'ya göre kümelenme yoğunluğunun "City Univercity", "Florida Atlantic Univercity", "Massachusetts Univercity" merkezinde

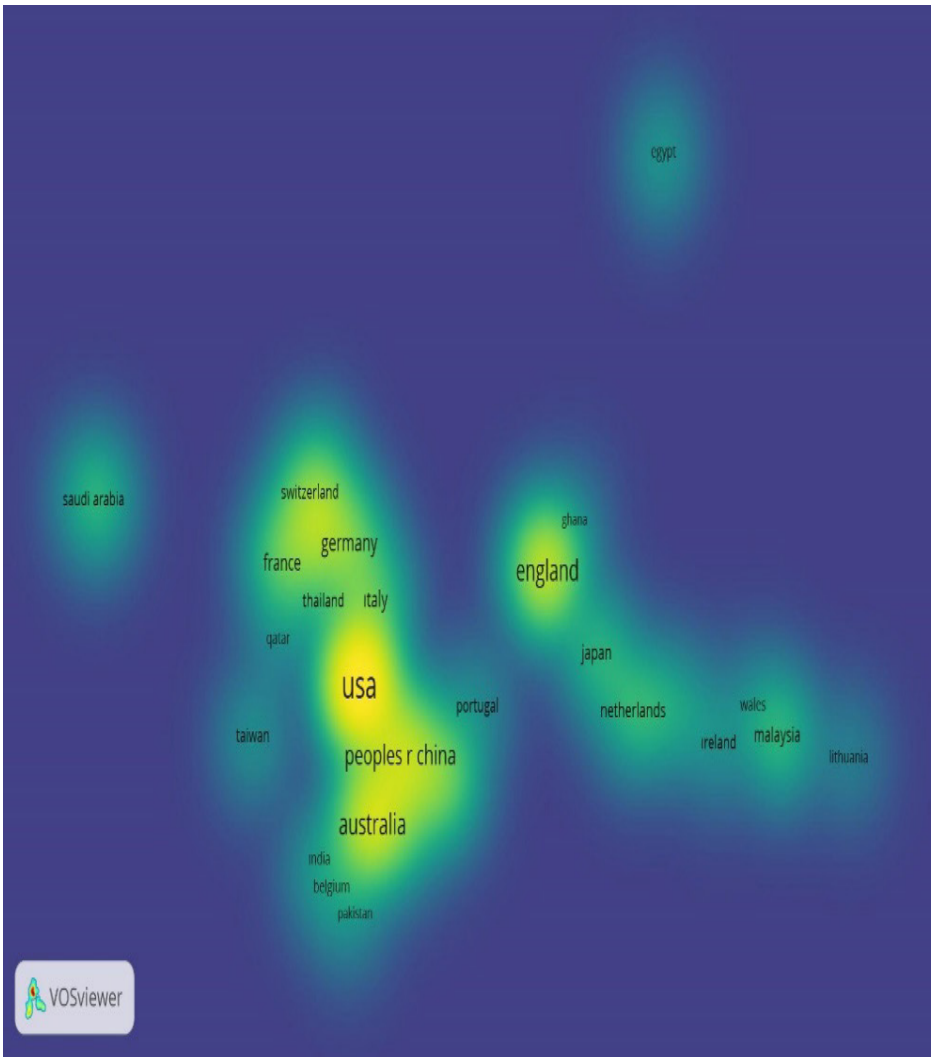
yoğunlaştığı görülmektedir. Söz konusu kurumlar; finansal muhasebe kavramını en sık çalışan ve bunlar ile ağ bağlantısının kullanıldığı üniversitelerdir.



Şekil 7: Yıl Bazında Üniversitelerin Alıntı Bağlantısı

Şekil 7'ye göre yıl bazında üniversitelerin bir alıntı ağ grafiği görülmektedir. 2012 yılında mor renkli olan kısımlarda daha az alıntı yapıldığı ve 2016-2020

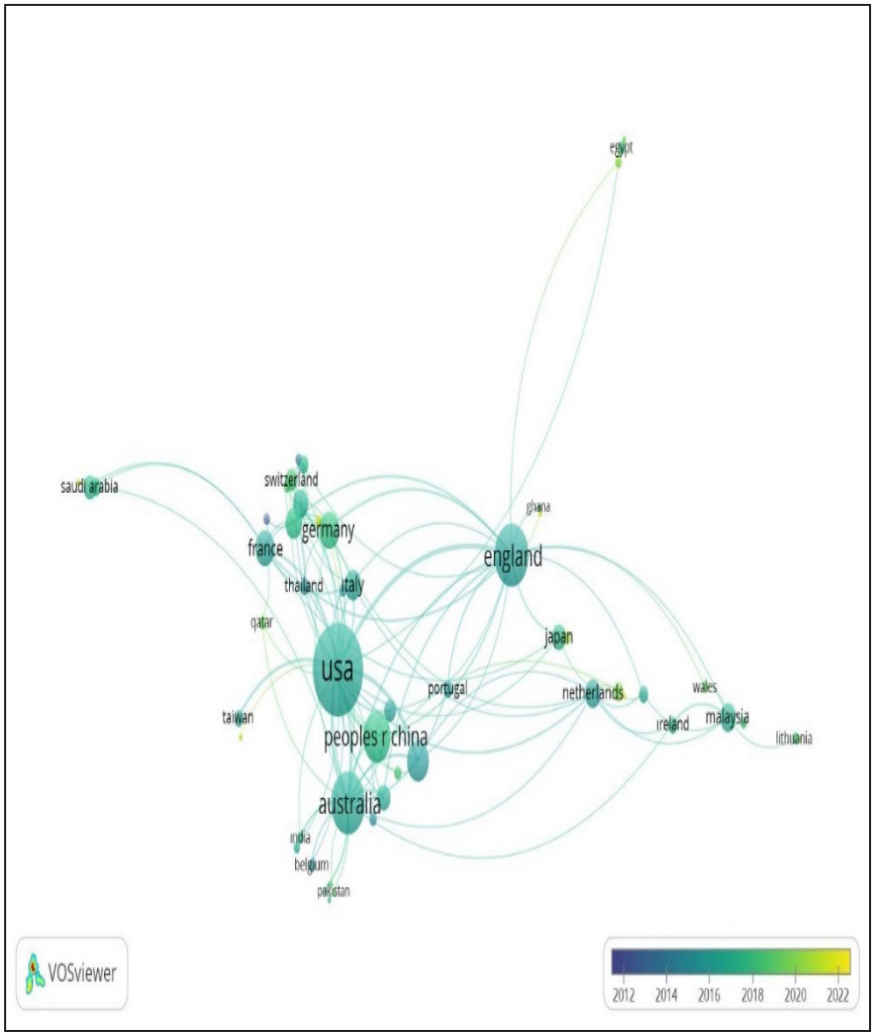
yılları arasında yeşil kümelenen kısımlarda ise alıntı gücünün yüksek olduğu görülmektedir. Günümüz 2022 yılına doğru sarı renk kümelenmeler ise finansal muhasebe kavramına ilişkin güncel olarak alıntı yapan üniversiteleri göstermektedir.



Şekil 8: Yazarların Ülke Bazında Yoğunluk Haritası

Şekil 8' de en yoğun sarı, en az yoğun koyu mavi renkte olan kısımlardır. Sarı rengin en fazla; "USA" (ABD), "China" (Çin) ve "Australia" (Avusturalya), "England" (İngiltere) ülkelerinde yoğunlaştığı görülmektedir. Bununla birlikte

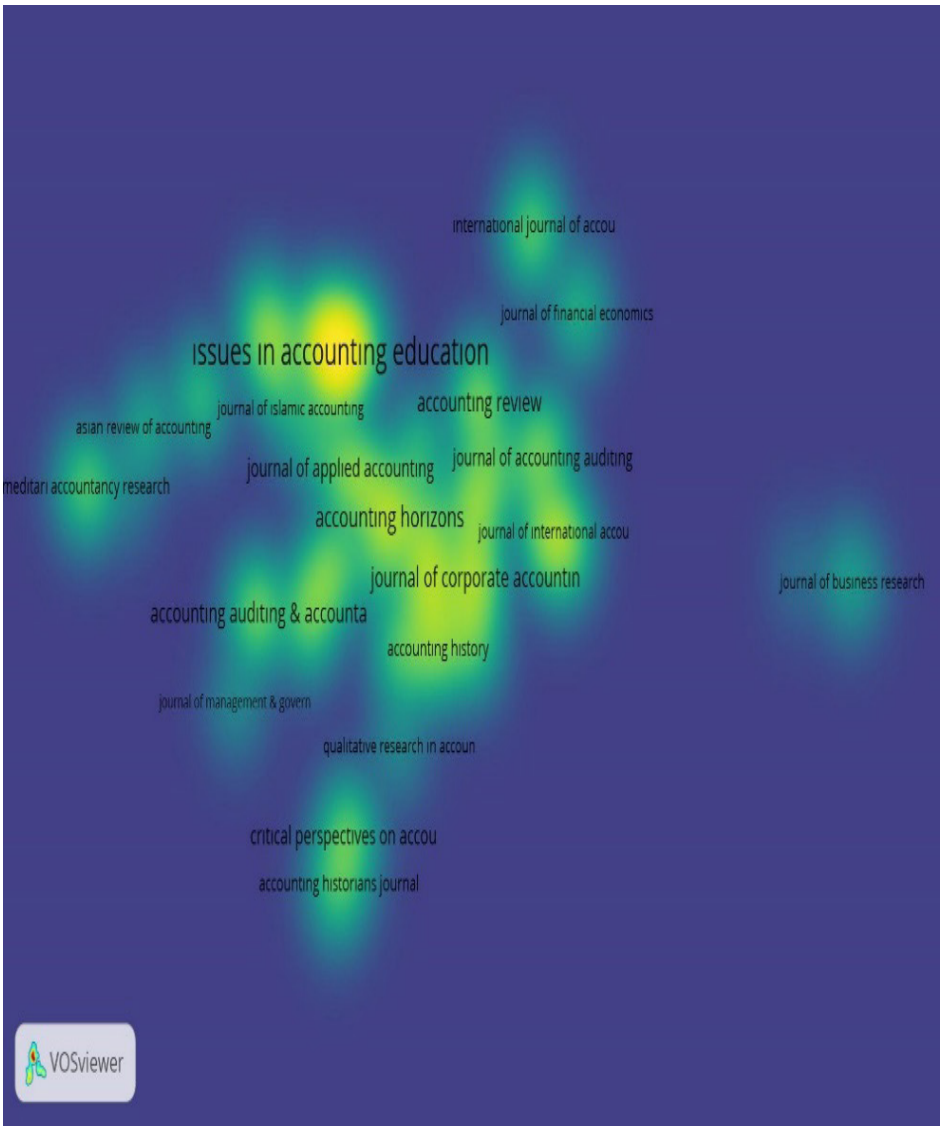
bazı çalışmaların sarı renkli ülkelerin merkezine yakınlığı olan "Thailand" (Tayland), "Italy" (İtalya), " France" (Fransa) gibi ülkelerde yoğunlaştığı görülmektedir. "Ireland" (İrlanda), "Qatar" (Katar), "Taiwan" (Tayvan) gibi ülkelerde yoğunluğun düşük olduğu ülkeler olarak belirlenmiştir.



Şekil 9: Yıl Bazında Yazarların Ülke Olarak Bağlantısı

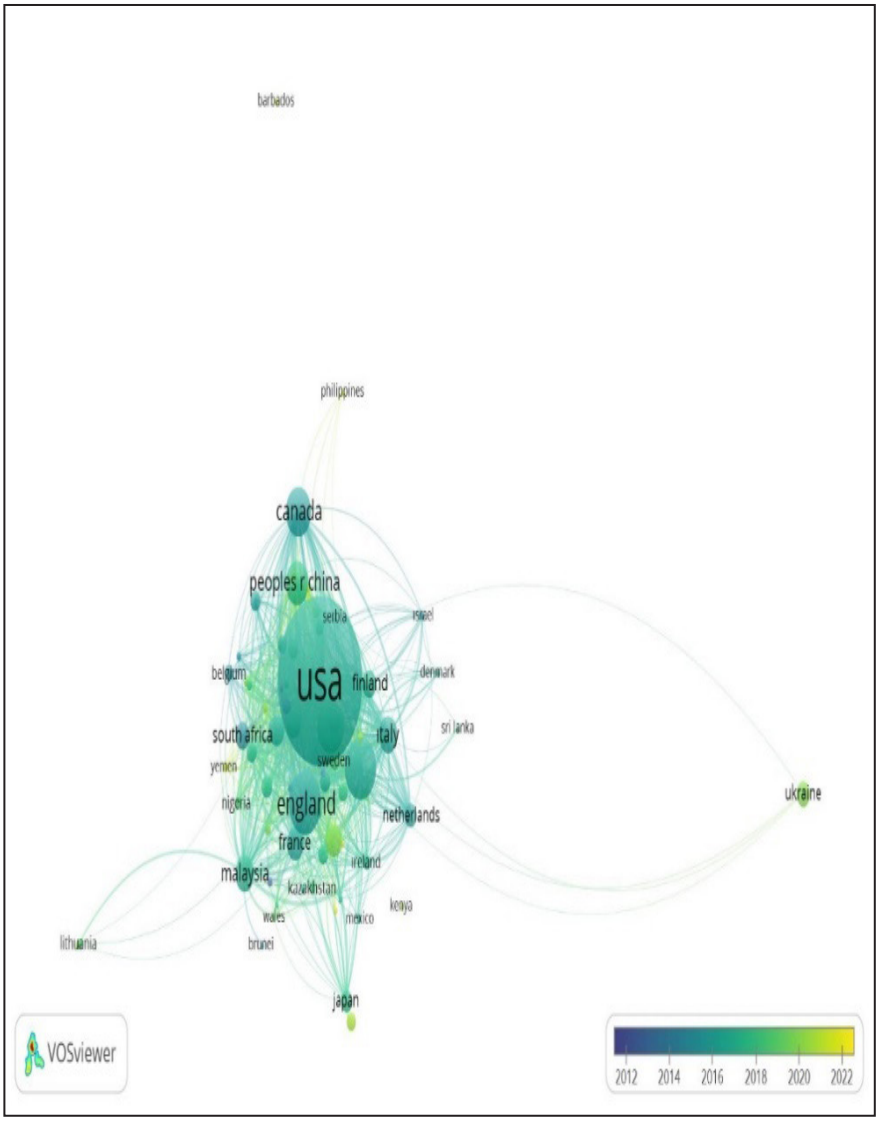
WoS'tan elde edilen bilimsel yayınlar VOSviewer yazılımı ile analiz edilerek yıl bazında yazarların ülkeler ile ağ bağlantı grafiği elde edilmiştir ve Şekil 9'da sunulmuştur. Şekil 9'da yıl bazında ülkelerin bir ağ grafiği görülmektedir. 2012

yılında mor renkli olan kısımlarda daha az bağlantı gücünün düşük olduğu ve 2016-2020 yılları arasında yeşil kümelenen ülkelerde daha yoğun bir çalışma ve bağlantı gücünün yüksek olduğu görülmektedir. Günümüz 2022 yılına doğru sarı renk kümelenmeler ise finansal muhasebe kavramına ilişkin güncel olarak bağlantı kuran yazarların olduğu ülkeleri göstermektedir.



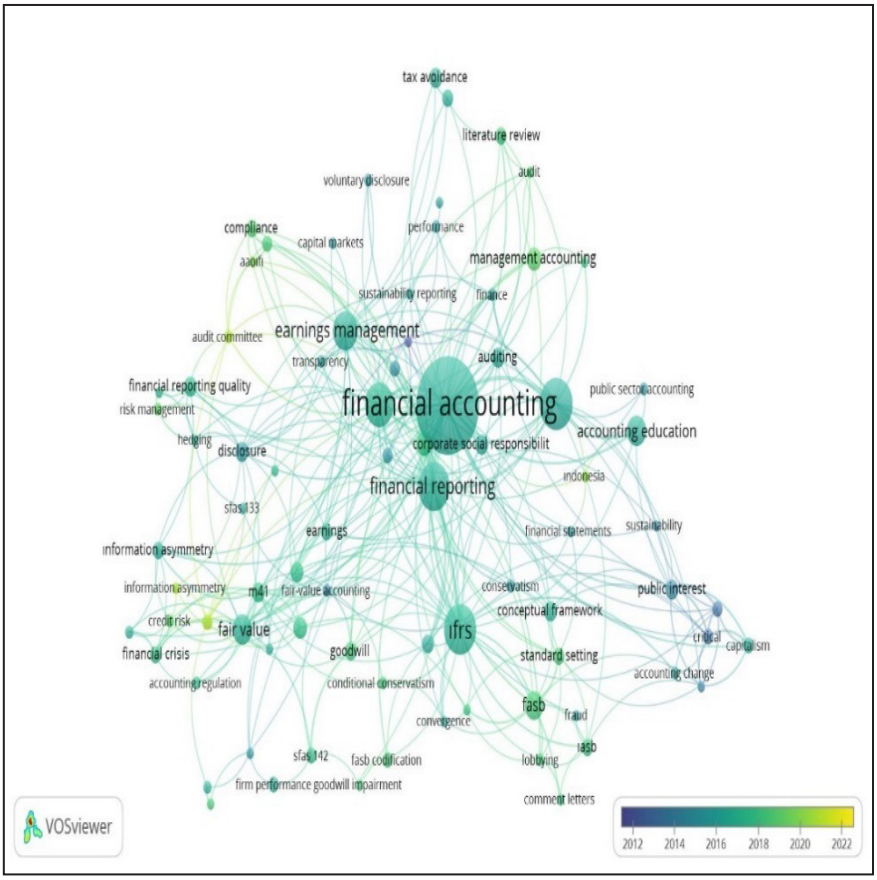
Şekil 10: Yayın Başlıkları Yoğunluk Haritası

Şekil 10'da en yoğun sarı, en az yoğun koyu mavi renkte olan kısımlardır. Sarı rengin en yoğun; "Issues In Accountıng Educatıon"(Muhasebe Eğitiminde Konular) merkezli yayın başlığında yoğunlaşmıştır. Ayrıca sarı rengin biraz açık olan kısımlarda ise "Accounting Review" (Muhasebe Revizyonları), "Accounting Horızons" (Muhasebe Görüşleri), "Journal of Corparate Accountıng" (Kurumsal Muhasebe Dergisi) yayın başlıklarında da yoğunlaşma vardır. Çalışmaların koyu maviye yakın olan yayın başlıkları ise "Gualitative Research In Accoung", "Journal of Management & Govers" gibi yayın başlıklarıdır.



Şekil 11: Yıl Bazında Bibliyografik Bağlantı ve Ülkeler

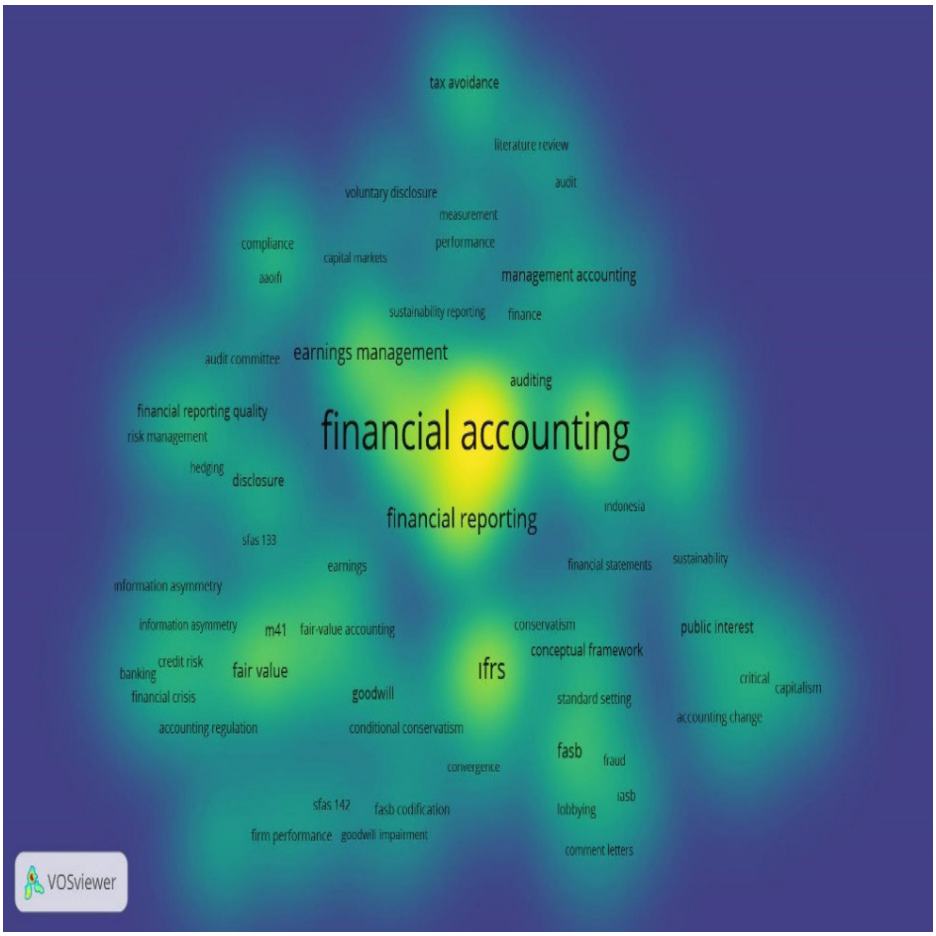
Şekil 11' de iki farklı yazarın farklı bir makalede aynı anda atıfta bulunulduğu ülkelerin kümelenmesi görülmektedir. Yıl bazında mor renk skalasında daha az atıf verildiği günümüz sarı renk skalasına doğru ise atıf veren ülkelerin çoğunluğu birbirleriyle olan bağlantı ağı ve günümüz sarı ren skalasında ise yeni atıfta bulunan ülkeleri göstermektedir. Ayrıca 2016-2020 yılları arasında yoğun atıfta bulunulan ve ağ bağlantı gücünün yüksek olduğu "USA" (ABD) ülke olarak merkezde yer almaktadır.



Şekil 12: Yıl Bazında Ortak Bağlantılı Anahtar Kelime Çalışması

WoS'tan elde edilen bilimsel yayınlar VOSviewer yazılımı ile analiz edilerek yıl bazında ortak yazar bağlantılı anahtar kelime grafiği elde edilmiştir ve Şekil 10'da sunulmuştur. Şekil 10' da yıl bazında anahtar kelimelerin bir ağ grafiği görülmektedir. 2012 yılında mor renkli olan kısımlarda daha eski anahtar kelimeler olarak çalışıldığı ve 2016-2020 yılları arasında yeşil kümelenen

kısımlarda daha yoğun çalışıldığı ve bağlantı gücünün yüksek olduğu görülmektedir. Ayrıca grafiğe bakıldığı zaman 2022 tarihine doğru sarı renkle kümelenen kısımlarda ise anahtar kelimelerin yeni yapılan çalışma alanların olduğu görülmektedir. "Financial Accounting" kavramına ilişkin anahtar kelime kümelenme bağlantı gücünün yüksek olduğu görülmektedir. "Financial Reporting" (Finansal Raporlama), " IFRS", "Accounting Education" (Muhasebe Eğitimi), "Earnings Management" (Gelir Yönetimi) gibi anahtar kelimelerinde hem finansal muhasebe hem de farklı anahtar kelimelerle ağ bağlantı gücünün yüksek olduğu görülmektedir. Ayrıca " Audit Committee" (Denetim Komitesi), "İnformation Asymmetry" (Bilgi Asimetrisi), "Credit Risk" (Kredi Riski) gibi anahtar kelimelerin ise daha güncel olarak çalışıldığı görülmektedir.



Şekil 13: Ortak Bağlantılı Anahtar Kelime Yoğunluk Haritası

Şekil 13'te sarı renkte olan kısımlar daha yoğun olan kısımlardır. Şekilde sarı rengin; "Financial Accounting" merkezinde yoğunlaştığı görülmektedir. "Financial Reporting", "IFRS" "Fair Value"(Makul Değer) gibi anahtar kelimelerinde açık sarı renk olarak yoğunlaştığı görülmektedir. Diğer renk skalaları da merkezi anahtar kelimeye yakınlıklarını göstermektedir.

5. Sonuç

İşletmeler için yadsınamaz bir öneme sahip olan, işletmelerin dışa dönük resmi dili olarak addedilen finansal muhasebe derinlemesine araştırılması ve değerlendirilmesi gereken bir alandır. Çalışmada faydalanılan bibliyometrik analiz yöntemi ise, farklı disiplinlerden büyük miktarda yayınlanmış literatürü sentezlemek, yeni konulardaki araştırmaları belirlemeye ve odaklanmaya, ayrıca gelecekteki çalışmalar için potansiyel araştırma işbirliklerini belirlemeye yardımcı olarak kullanılmaktadır. Bibliyografik veriler, oldukça çarpık ters güç dağılımları ile karakterize edilmektedir. Örneğin; kelimelerin doğal dil metinlerinde, birkaç kelimenin çok sık geçtiği ve bunların büyük çoğunluğunun ancak bir kez göründüğü; belirli bir konu için literatür araştırması yaparken, bir veya az sayıda dergi önemli sayıda ilgili makale üretecek ve daha birçok derginin buna karşılık gelen daha fazla sayıda ilgili makale sağlaması gerekecektir. Bu çerçevede akademik literatürün ve araştırmaların finansal muhasebeye eğilimleri, tahminleri ve katkıları hakkında daha net bir fikir edinmek için yapılan bu araştırmada tarihsel inceleme ve bibliyometrik analiz yöntemleri uygulanmıştır.

Analiz sonuçlarına göre; 2012-2015 yıllarında finansal muhasebe konusu nicel olarak daha çok çalışılmış ve 2020-2022 tarihlerinde yalnızca iki yıllık bir süreci kapsamasına rağmen yoğun çalışma yapıldığı görülmüştür. Çalışılan tür en fazla makale türü olmuş, WoS kategori bazında çoğunluk İşletme-Finans alanında olmuştur. Bu çalışmaların çoğunluğu Gelişen Kaynaklar Atıf İndeksi (ESCI) bazında yayınlanmış ve araştırma bölgesi olarak ise İşletme-Ekonomi alanı seçilmiştir. Finansal muhasebe kavramı bazında çalışmaların yapıldığı ilk üç ülke Amerika Birleşik Devletleri, İngiltere ve Avustralya olarak tespit edilmiştir. Anahtar kelime olarak merkezi kümelenmeler "Finansal Muhasebe" alanında yoğun olmuştur. Ayrıca son üç yıldır dünyanın yaşadığı pandemi "Covid-19" çalışmalarınında finansal muhasebe ile bağlantı kurulup çalışıldığı görülmüştür. En sık alıntı yapılan yazar Graham (2014) ve en sık alıntı yapılan üniversiteler ise "City Univercity", "Florida Atlantic Univercity", "Massachusetts Univercity" olarak sıralanmıştır. Çalışmaların yayın başlıkları en fazla "Issues In Accountıng Educatıon" yayın başlığı merkezinde toplanmıştır.

Bibliyometrik analiz, belirli bir alanla ilgili literatürdeki mevcut kalıpları araştıran ve yeni araştırma fırsatlarını ortaya çıkarmaya yardımcı olan araştırma alanının nicel bir analizidir. Bibliyometrik yöntemler, araştırmacının önyargısına ve titizliğine maruz kalan anlatısal literatür taramasına karşı şeffaf ve tekrarlanabilir bir inceleme süreci sunma kapasitesine sahiptir. Bu yüzden muhasebe alanında da son zamanlarda artan bibliyometrik çalışmaların, bilginin iletilmesinde rol alması, yeni yapılan çalışmaların öncekiler ile karşılaştırılması alanın gelişmesine katkı sağlayacaktır.

Kaynakça

Buber, M., & Koseoglu, B. (2022). The bibliometric analysis and visualization mapping of net environmental benefit analysis (NEBA). *Marine Pollution Bulletin*, *181*, 113931.

Demir, H., & Erigüç, G. (2018). Bibliyometrik bir analiz ile yönetim düşünce sisteminin incelenmesi. *5*(2), 91-114.

El Mohadab, M., Bouikhalene, B., & Safi, S. (2020). Bibliometric method for mapping the state of the art of scientific production in Covid-19. *Chaos, Solitons & Fractals*, *139*, 110052.

Erkal, Z.E. (2022), Finansal Muhasebe Uzaktan Eğitim Ders Kitabı, https://hukukdershanesi.com/wp-content/uploads/2021/08/finansalmuhasebeau244.pdf, Erişim Tarihi: 25.10.2022.

Khare, A., & Jain, R. (2022). Mapping the conceptual and intellectual structure of the consumer vulnerability field: A bibliometric analysis. *Journal of Business Research*, *150*, 567-584.

Li, Y., Qu, L., & Jing, L. (2017). *Innovation and Reform of Financial Accounting under New Normal in China.* Paper presented at the 2017 International Conference on Education Science and Economic Management (ICESEM 2017).

Taipaleenmäki, J., & Ikäheimo, S. (2013). On the convergence of management accounting and financial accounting–the role of information technology in accounting change. *International Journal of Accounting Information Systems*, *14*(4), 321-348.

Türkmen, B. (2016). Errors and abuses in financial accounting and results. *38*, 77-83.

Ülker, P., Ülker, M., & Karamustafa, K. (2022). Bibliometric analysis of bibliometric studies in the field of tourism and hospitality. *Journal of Hospitality and Tourism Insights*, (ahead-of-print).

Villalobos, D., Povedano-Montero, J., Fernández, S., López-Muñoz, F., Pacios, J., & del Río, D. (2022). Scientific research on verbal fluency tests: A bibliometric analysis. *63*, 101082.

Wiyarni. (2017). Traditional market accounting: management or financial accounting?. *Asian Journal of Accounting Research*, *2*(1), 7-10.

BÖLÜM VII

BULANIK MANTIK YÖNTEMİYLE PİYASA DEĞERİNİN TAHMİN EDİLMESİ: MATLAB R2022B İLE BİR UYGULAMA[1]

Estimating Market Value By Fuzzy Logic Method: An Application With Matlab R2022b

Nurten ÇAKMAK[1] & Yusuf DİNÇ[2]

[1](Dr. Öğrencisi), Kırıkkale Üniversitesi
Sosyal Bilimler Enstitüsü, Muhasebe ve Finansman Anabilim Dalı
e-mail: nurtenckmk@gmail.com
ORCID: 0000-0001-5900-6632

[2](Dr. Öğr.Üyesi) Kırıkkale Üniversitesi
İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü,
Muhasebe ve Finansman Anabilim Dalı
e-mail: yusufdinc@hotmail.com
ORCID: 0000-0002-2221-737X

1. Giriş

Matematiksel olarak her şeyin net ve tam bir ifadesi olmasına rağmen bazen günlük konuşmalarda herhangi bir olay veya durum nitelenirken öznel ve belirsiz kavramlar kullanılmaktadır. Çünkü gerçek hayatta %100 doğru ya da %100 yanlış yerine çoğu kez "kısmen doğru" veya "kısmen yanlış " şeklinde değerlendirmeler yapılmaktadır. Bu değerlendirmelere kapsamında; güzel-çirkin, hızlı –yavaş, uzun-kısa, yaşlı-genç gibi durumları niteleyen ifadeler örnek olarak verilebilir. Klasik mantıkta yer alan kesinliklere ilave olarak bulanık mantıkta belirsiz ve dereceli üyelikler söz konusudur. Örneğin erime derecesi 1.538 °C olarak tanımlanmış demir

1 Bu çalışma, birinci yazarın doktora tezinden üretilmiştir.

madeninin bulunduğu kümede, Klasik mantığa göre sıcaklık 1.495°C veya 1537°C iken demirin, erimiş kümeye aitliği "Hayır (0)" olarak kabul edilir. Yani sıcaklığın 0 ° veya 1.537 °C olmasının hiçbir farkı yoktur. Çünkü klasik mantıkta üçüncü halin imkânsızlığı ilkesi hâkimdir. Bu ilkeye göre bir önerme yalnızca ya "Evet (1)" ya da "Hayır (0)" olarak tanımlanabilir. Fakat bulanık mantığa göre demirin erime önermesi için, 1537°C iken %98 Evet (1) % 2 Hayır (0) kümesine üyelikten bahsedebiliriz. Üyelik değerlerinin belirlenmesinde, uzman görüş ve tecrübelerinden faydalanılarak oluşturulan sözel ifadeler kullanılmaktadır. Bulanık bir yapıya sahip sözel ifadeler, üyelik fonksiyonlarının derecelendirilmesi yoluyla 0-1 arasında bir değer alarak sayısallaştırılmaktadır. İnsan düşünce yapısını taklit ederek belirsiz durumlarda dahi karar verme imkânı sunan Bulanık mantık kuramı, 1965 yılında Lotfy A. Zadeh tarafından ortaya konulmuş olup günümüzde birçok alanda uygulama alanına sahiptir. İlk kez 1974 yılında Mamdani ve Assilian tarafından uygulanan bulanık mantık, günümüzde başta mühendislik olmak üzere finans, sağlık, sosyoloji, ekonomi, savunma, sinema, eğitim ve tarım gibi birçok alanda başarılı sonuçlar sunmaktadır.

Bu araştırmada, bulanık mantık kuramı hakkında genel bilgi verildikten sonra örnek olarak seçilen bir binek otonun yaş ve kilometre değişkenleri belirlenerek Matlab R2022b Fuzzy Logic Toolbox programında oluşturulan modelin tahmini piyasa fiyatı belirlemedeki başarısı ölçülecektir. Bu amaç doğrultusunda uygulanan modelde tespit edilen tahmini piyasa değeri, araç alım-satımda geniş kullanıcı kitlesine sahip, sahibinden.com adresli internet sitesinde yer alan son 30 gün içerisinde ilan edilmiş gerçek piyasa fiyatlarına göre hesaplanmış değerler ile karşılaştırılmıştır.

2. Bulanık Mantık Kuramı

2.1. Bulanık Mantık Kuramına Genel Bakış

Arapçadan dilimizde geçen "söz ve konuşma" anlamına gelen Mantık kavramının İngilizcesi Logic olarak ifade edilmekte ve kavramın kökü Grekçe "akıl yürütme" anlamına gelen "Logke" sözcüğüne dayanmaktadır (Özlem, 1996:28). Bulanık, değişik şekillerde ortaya çıkan net ve tam olmayan sözel belirsizlik olarak tanımlanmaktadır (Şen, 2020: 14). İnsanların bir durum ve olay karşısında; yaş, sıcaklık, kilo, uzunluk veya hız gibi betimlemeleri, kendi konum ve özelliklerine göre değerlendirirken genelde bulanık ifadeler kullanılmaktadır. Örneğin, 70 yaşındaki birine göre 35 yaşında olan kişi "genç" sayılırken 5 yaşındaki çocuk için 35 yaşındaki kişi yaşlı sayılabilir. Bu durumda

35 yaşındaki kişi için ne genç ne de yaşlı olması belirsizlik içermekte ve bulanık mantık çerçevesinde derecelendirilmektedir. Philosophical Dictionary'e göre Bulanık Mantık, önermelerde doğru veya yanlışın birçok derecesinin olduğu, akıl yürütmenin klasik olmayan dizgesidir. Başka bir tanım ise Bulanık Mantık, gerçek hayatta düşünmenin daima matematiksel bir veriye karşılık gelmemesi sebebiyle, klasik mantıktan farklı olarak insanın belirsiz olduğu ortamlarda rasyonel karar verme konusundaki kesin olmayan akıl yürütme modlarının modellenmesidir (Zadeh;1988: 83).

Klasik mantık çerçevesinde, gerçekleşen bir olayın kümeye ait olup olmadığı belirsizliklere yer verilmeden net olarak ifade edilmektedir. Yani mutlak kesinlik vardır ve bir önerme değerlendirilirken ya doğru (1) ya da yanlış (0) olarak ifade edilmektedir. Bulanık mantık ise mutlak kesinlik yerine belirsizlik durumlarını kapsayacak şekilde önerme 0 ile 1 arasındaki bir değer olarak değerlendirilebilir (Sheposh,2022:2). Örneğin, "İsveçliler sarışındır." önermesi klasik mantıkta Evet (1) ya da Hayır (0) olmak üzere iki şekilde sayısal olarak ifade edilirken bulanık mantıkta buna ilave olarak "İsveçlilerin çoğu sarışındır." önermesi de değerlendirilmektedir. Bu durum Bulanık Mantık sayesinde Klasik Mantığa ek olarak "çoğu", "bazıları", "çok azı" gibi ifadelerle kesin olmayan belirsizliklerin de sayısallaştığını göstermektedir (Zadeh; 1988: 85).

2.2. Bulanık Mantık Kuramının Doğuşu ve Uygulama Alanları

Canlı veya cansız varlıkların kendi aralarında bilgi alışverişi, ayarlama, yönetim ve denetim yeteneğini geliştiren Sibernetik bilim dalı, 20. yüzyılın ikinci yarısında ortaya çıkışıyla insan zekâsının taklit edilmesine yönelik birçok çalışmalara öncülük etmiş ve devrim niteliğinde olan bu çalışmalardan birisi de 1965 yılında yazılan "Fuzzy Sets" başlıklı çalışmadır (Işıklı, 2007:2). Kaliforniya Üniversitesi, Elektrik Mühendisliği ve Bilgisayar Bilimleri bölümü akademisyenlerinden biri olan Azeri asıllı Lotfy A. Zadeh tarafından yazılan çalışmada, belirsizlik neticesinde oluşturulan bulanık kümelerden bahsedilmiş ve söz konusu kümelere ilişkin matematiksel ispatlara yer vermiştir. Bulanık kümeler hakkında yapılan bu araştırma, Bulanık Karar Verme, Dilsel Değişkenlerin Analizi, Sinir Ağı Teorisi, Evrimsel Hesaplama ve Olasılıksal Akıl Yürütme gibi birçok alana öncülük etmiştir (Merigó, Herrera, Yager, Kacprzyk, 2018:441). 1965 sonrası birçok teorik çalışma yapan Zadeh'in ortaya koyduğu kuram, ilk kez 1974 yılında Mamdani ve Assilian tarafından yapılan Londra'daki Queen Mary College'de bulunan bir buhar makinesinin kontrolünde uygulanmıştır (Mamdani ve Assilian, 1974). Ardından 1980 yılında Danimarka'da faaliyet

gösteren bir çimento fabrikasında kullanılan kimyasalların, belirli bir sıcaklıkta işlem gördüğü fırının sıcaklık ayarlamalarına ilişkin yapılan bir çalışmada; insan gücünün yerine Bulanık Mantık ile değişkenlerin kontrol edildiği bir sistem uygulanmış ve zaman tasarrufunun yanında önemli ölçüde enerji tasarrufu da sağlanmıştır (Işıklı, 2007:9). 1987 yılında Japonya'da Hitachi firmasının bulanık mantık kuramını, Sendai Metrosuna uygulayarak %10 enerji tasarrufu sağlaması ve 1988 yılında gerçekleşen Tokyo Borsasında Kara Pazar olarak ifade edilen krizin 18 gün öncesinde Bulanık Mantık Modeli ile tahmin edilmesi kuramın dikkat çekmesinde etkili olmuştur (Keskenler, 2017: 6). 1980'li yılların ikinci yarısından sonra Japonlar tarafından ilgi odağı hale gelen bulanık mantık kullanımı günümüzde başta mühendislik olmak üzere finans, sağlık, sosyoloji, ekonomi, savunma, sinema, eğitim ve tarım gibi birçok alanda uygulanmaktadır. Söz konusu uygulama alanlarına ilişkin bazı örneklere aşağıda yer verilmiştir (Sheposh,2022, Tiryaki ve Kazan, 2007, Ertunç, 2012, Keskenler, 2017, Dourra & Sıy, 2001,Sinecen, 2002, Lan, Tuan, Ngan, Giang, Ngoc, ve Van Hai, 2020).

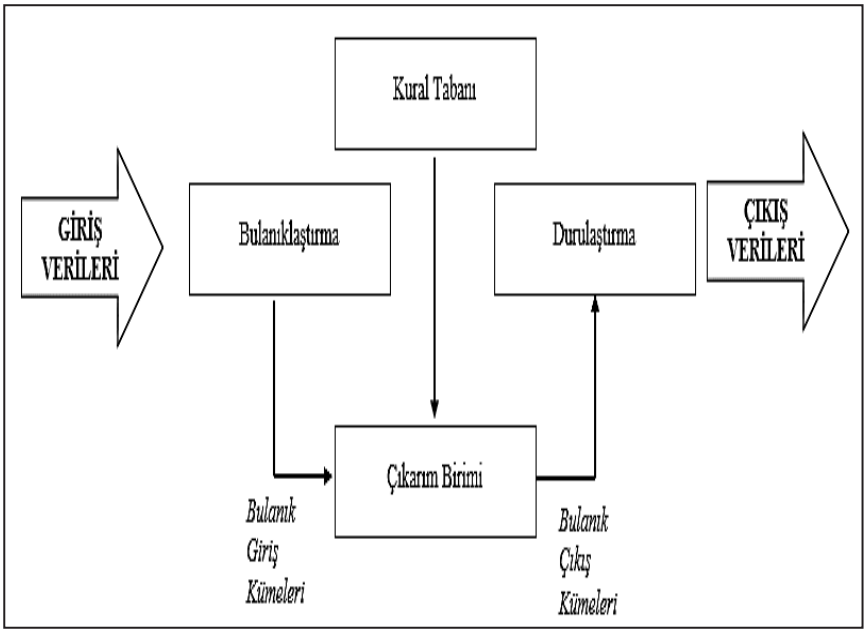
- Elektrikli süpürgelerin yüzeyde bulunan kir miktarını algılaması
- Kameraların ortama göre ışık veya karanlığı ayarlanması
- Mikrodalga fırına konulan yiyecek miktarı ile pişirme süresinin koordine edilmesi
- Çamaşır ve bulaşık makinesinde miktar, kirlilik durumu, cinsine göre en ekonomik yıkama şartlarının sağlanması
- Hisse senedi fiyatının tahmin edilmesi
- Araç emniyet fren sistemlerinin programlanması
- Trafik lambalarının kontrolü ve akıllı denetimi
- Panasonic şirketinin üretimini yaptığı kameralarda video çekiminde oluşan sarsıntıların giderilmesi
- Otomobil üretici Nissan şirketinin ABS fren sistemleri geliştirmesi
- Proje, satın alma veya üretim maliyet tahmini
- Performans ölçümü, personel seçimi, şirket stratejisi vb. gibi birçok karar verilmesi

2.3. Bulanık Mantık Sistemi

Makinelerin insan gibi düşünüp karar vermelerini sağlayan, kesinliğe ilaveten belirsizliğin de dikkate alındığı Bulanık Mantık Kuramı ile oluşturulan sistemlerin yapısı Şekil 2'de gösterilmiştir.

Şekil 2'de görüldüğü üzere "Bulanık Mantık Sistemi", "Bulanıklaştırma", "Çıkarım Birimi" ve "Durulaştırma" olmak üzere üç aşamada gerçekleşmektedir. Bulanıklaştırma, girdileri bulanık kümeler için uygun olacak dilsel değerlere dönüştürür. Çıkarım sistemleri; veri seti ve kurallar için üyelik fonksiyonlarını içerir. Durulaştırma ise çıkarım sisteminden gelen çıktı birleştirilir ve istenen biçimlere dönüştürülür (Kamthan ve Singh,2020: 206967).

Şekil 1: Genel Bulanık Mantık Sisteminin Yapısı



Kaynak: (Sıramkaya, 2005:32).

2.4. Bulanık Mantık Sistemi Kavramları

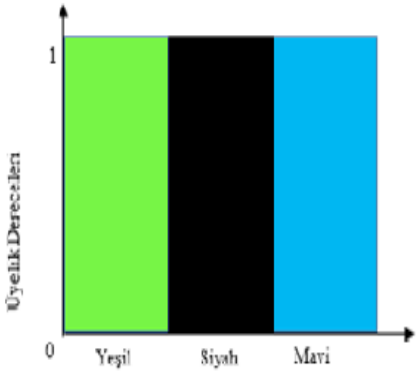
Bulanık mantık sisteminin işleyiş sürecinin daha iyi anlaşılabilmesi için kuramın temelindeki bazı kavramlar kısaca ele alınacaktır.

2.4.1. Bulanık Kümeler

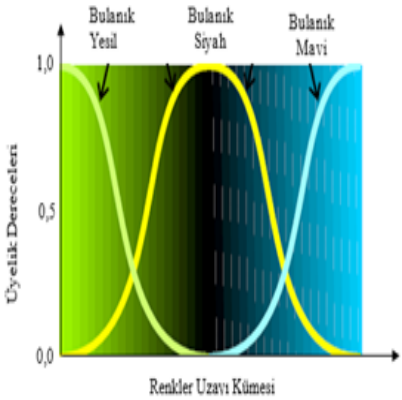
Lotfy A. Zadeh tarafından Bulanık Mantık kuramı hakkında yazılan ilk makale, "Bulanık Kümeler" hakkındadır. Bulanık Küme, birbirinden farklı üyelik derecesine sahip olan öğelerin oluşturduğu topluluklardır (Şen, 2020: 73). Bulanık işlemler, bulanık kümeye dayandığı için kümelerin tespiti önem arz etmekte ve belirsizliğin derecesine göre 0 ile 1 arasında bir değerle üyelik

fonksiyonu olarak tayin edilmektedir (Işıklı,2007:5). Bir öğe, klasik mantık kuramında yalnızca bir kümenin elemanı olabilirken bulanık mantık kuramında aynı anda birden fazla kümenin elemanı olabilmektedir. Klasik Mantık Kuramı'na ve Bulanık Mantık Kuramı'na yönelik küme örnekleri aşağıda yer almaktadır.

Şekil 2-a: Yeşil, Siyah ve Mavi Renk Klasik Kümesi



Şekil 2-b: Yeşil, Siyah ve Mavi Renk Bulanık Kümesi



Kaynak: Altaş, 1999: 84

Yukarıdaki Şekil 2-a ve Şekil 2-b'de görüldüğü üzere klasik kümelerde renkler arası herhangi bir geçiş olmamakla birlikte, bölgeler net bir şekilde ayrılmıştır. Bulanık kümelerde ise renkler arasında geçişlerin olduğu ve renklerin birbirinden tam anlamıyla ayrıldığı bölgelerin bulunmadığı görülmektedir. Şekil 2- b 'da soldan yeşil renkten başlayarak siyah renge doğru geçiş olmaktadır. Yani soldan sağa gidildikçe söz konusu alanda yeşil rengin bulanık kümeye üyelik derecesi azalırken siyah rengin üyelik derecesi artmaktadır. Yine sağdan sola gidildikçe söz konusu alanda siyah rengin bulanık kümeye üyelik derecesi azalırken mavi rengin üyelik derecesi artmaktadır. Şekil 2-b'nın sol tarafında mavi rengin üyelik derecesi bulunmuyorken sağ tarafta ise yeşil rengin üyelik derecesi bulunmamaktadır. Örneğin; "*koyu yeşil*" olarak ifade edilen renk, klasik mantıkta "*yeşil ve siyah kümesine aitliği = (0)*" şeklinde ifade edilirken Bulanıkta mantıkta *"(0,45) üyelik derecesinde yeşil kümeye, (0,70) üyelik derecesinde siyah kümeye aittir"* şeklinde açıklanabilir. Bu durumda bulanık kümelerde üye olan ile kümeye üye olmayanların geçişinin klasik mantığa göre daha yumuşak olduğunu söyleyebiliriz.

Bulanık mantık sisteminde; Üçgen, Yamuk, Gauss ve Çan eğrisi bulanık küme şekilleri vardır ve bunlara ilişkin herhangi bir sınırlama bulunmamaktadır (Tiryaki ve Kazan,2007;2). Yapılan araştırmaların birçoğunda üçgen ve yamuk bulanık kümelerin kullanıldığı görülmüştür.

2.4.2. Bulanık Kural Tabanı

Kural tabanı, Bulanık Mantık Sistemi kurucusunun deneyimlerine bağlı olarak dilsel değişkenler esas alınarak oluşturulmaktadır. Bu kuralların temelinde genellikle; "***Eğer.... O Halde ... (IF....THEN)"*** şeklinde formül edilir ve ilk kısım giriş, son kısım ise çıkış değişkenini göstermektedir (Sinecen, 2002:38). Örnek olarak yapılan araştırmalarda yer alan bazı kurallara aşağıda yer verilmiştir.

• Bulaşık makinesi yıkama devri tespiti;
EĞER; (Bulaşık = Çok) VE Kirlilik Derecesi = (Çok kirli)
O HALDE= Yıkama Uzun Sürmeli" (Tiryaki ve Kazan,2007;5).

• Diyabet olma olasılığı tespiti;
EĞER ; (Açlık Kan Şekeri = Düşük) VE (Tokluk Kan Şekeri = Düşük) VE (Hb1ac = Düşük) VE (Ağırlık = Zayıf)
O HALDE= Düşük Risk" (Allahverdi, 2020:209).

• Ceza verilme durumu;
EĞER; (Ders başarısı = Ortalaması) VE (Davranış = Kötü) VE (Rehberlik Görüşü = Almalı) VE (Kurul öğretmenler görüşü = Almasın)
O HALDE = Ceza Verilebilir. (Bıyan; 2016:834).

2.4.3. Bulanıklaştırma

Bulanıklaştırma, Bulanık Mantık Sisteminin ilk aşamasıdır. Bu aşamada sistemin kurulması için uzman görüşü ile belirsiz olan ifadelere 0 ile 1 arasında üyelik derecesine göre değerler verilmektedir (Doğan, 2018:73). Giriş ve çıkış değişkenlerine yönelik uzmanların tecrübe yoluyla edindikleri sözel bilgiler bu aşama neticesinde sayısal verilere dönüştürülmektedir.

2.4.4. Durulaştırma

Bulanıklaştırma işleminin tam tersi olan Durulaştırma, bulanık kümeden elde edilen bilgilerin uygulamada kullanılması için kesinleşip tam sayı haline

dönüştürülmesini içeren işlemlerdir (Çelik, 2016:100). Bu işlemler, bulanık çıktı kümelerin üyelik fonksiyonlarına göre bulanıklıktan çıkarma işlemini kapsamaktadır. Durulaştırma işleminin gerçekleştirilmesinde birçok farklı yöntemler kullanılmaktadır. Literatürde en sık kullanılan yöntemler; en büyük üyelik, ağırlık merkezi (Sentroid), ağırlık ortalaması ve maksimum yöntemlerin ortalaması yöntemleridir (Elmas, 2007:247).

2.4.5. Çıkarım Birimi

Giriş verileri için hangi kuralların uygulanacağının ve sonucun ne olacağının belirlendiği bu aşamada, kullanılan çıkarım birimi yöntemlerinden en önemli olanları; Mamdani ve Takagi-Sugeno-Kang (TSK) yöntemidir. Mamdani yöntemi, kurulacak sistemde uzman kişiler tarafından giriş ve çıkış üyelik fonksiyonlarının belirlenmesi durumunda tercih edilirken Takagi-Sugeno-Kang yöntemi matematiksel verilerin analizinde kullanılmaktadır (Sinecen, 2002 :69).

3. Piyasa Değer Tahmininde Matlab R2022b İle Bulanık Mantık Süreci

Araştırmada, Matlab R2022bprogramı içerisinde Bulanık Mantık modelleri için geliştirilmiş olan "Fuzzy Logic Toolbox" uygulaması kullanılmıştır. İlgili uygulamada binek oto[2] piyasa değerinin tahmininde uygulanabileceğini ortaya koymak amacıyla aşağıdaki örnek uygulamaya yer verilmiştir:

Örnek: *X Anonim şirketinin aktifinde; otomatik vitesli, yakıt cinsi benzin olan Toyota Corolla 1.6 Sedan binek oto bulunmaktadır. Söz konusu araca ilişkin birden fazla yaş ve kilometre değişkenleri varsayılarak ayrı ayrı piyasa değerinin bulanık mantık modeliyle tespit edilecektir.*

Tahmin edilen değerin, güncel piyasa fiyatlarına uygun olup olmadığını değerlendirmek amacıyla Türkiye'de 2000 yılında faaliyete başlayan ***sahibinden.com*** adlı internet sitesinde yer alan araç değerleme servisi kullanılmıştır. Söz konusu servis, aracın tahmini piyasa fiyatı belirlerken istatistiksel modelleme kullanmaktadır. Bu modelde aracın değeri; marka, model, üretim yılı, yakıt tipi, vites türü, kasa tipi ve kilometre gibi değişkenler ve 30 gün içinde yayınlanan fiyatlar kullanılarak hesaplanmaktadır. Bu

2 Binek oto seçiminde; en az 25 yaşında emsallerinin piyasada olması ve üretimdeki model ve motor gücünün uzun yıllar aynı kalması sebebiyle, Toyota Corolla 1.6 Sedan, yakıt cinsi benzin ve otomatik vites olan model seçilmiştir. Ayrıca aracın 1993-2022 yıllarına ilişkin analiz yapılmış olup süreç konusunda uzmanlardan destek alınmıştır.

hesaplamada aracın; boya, hasar kaydı durumu ve modifiye gibi ek donanım özellikleri dikkate alınmamıştır.

3.4.1. Bulanık Mantık Yöntemi ile Kapasite Tahmini

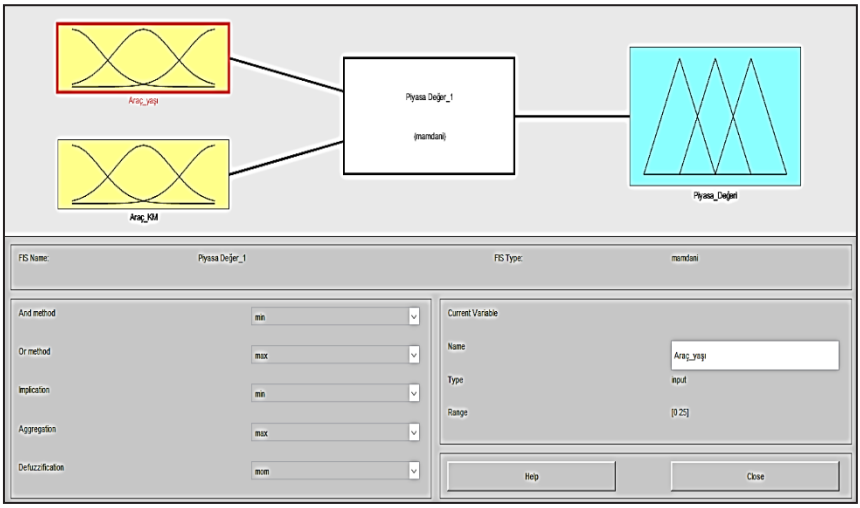
Bulanık mantık yöntemiyle binek oto piyasa değerinin tahmininde kurulması gereken model aşağıdaki aşamalardan oluşmaktadır:

- Girdi ve çıktı değişkenlerini belirlenmesi
- Üyelik derecelerinin belirlenmesi
- Kuralların belirlenmesi
- Bulanık sonuçların durulaştırılması
- Çıkarım sisteminde anlamlı sonuçların üretilmesi

3.4.1.1. Girdi ve Çıktı Değişkenlerini Belirlenmesi

Araştırmada kurulan modelde iki giriş, bir çıktı değişkeni tanımlanmıştır. Girdi değişkeni olarak, araç yaşı ve kilometresi belirlenirken, çıktı değişkeni olarak piyasa değeri belirlenmiştir. Ayrıca araç hasar kaydı ve varsa tutarı, model, renk, modifiye gibi değişkenlerde girdi değişkeni olarak kullanılabilir. Araştırmada bu değişkenleri içeren herhangi bir piyasa değerini gösteren model olmadığı için yalnızca araç yaşı ve kilometre değişkenleri girdi olarak dikkate alınmıştır. Uygulamada, bulanık çıkarım yöntemi olarak Mamdani yöntemi kullanılmıştır. Değişkenlerin Matlab R2022b uygulamasındaki görseline aşağıda yer verilmiştir.

Şekil 4: Bulanık Mantık (Mamdani) Modelinin Genel Görünümü



3.4.1.2. Üyelik Derecelerinin Belirlenmesi

Bulanık mantık yöntemi üyelik fonksiyonlarının belirlenmesinde üçgen üyelik fonksiyonu kullanılmıştır. Girdi ve çıktıların sözel ifadelerle bulanıklaştırılmasında, dilsel değişkenler kullanılmaktadır. Giriş ve çıkış değişkenlerine ait dilsel terimler, aşağıdaki tabloda yer almaktadır.

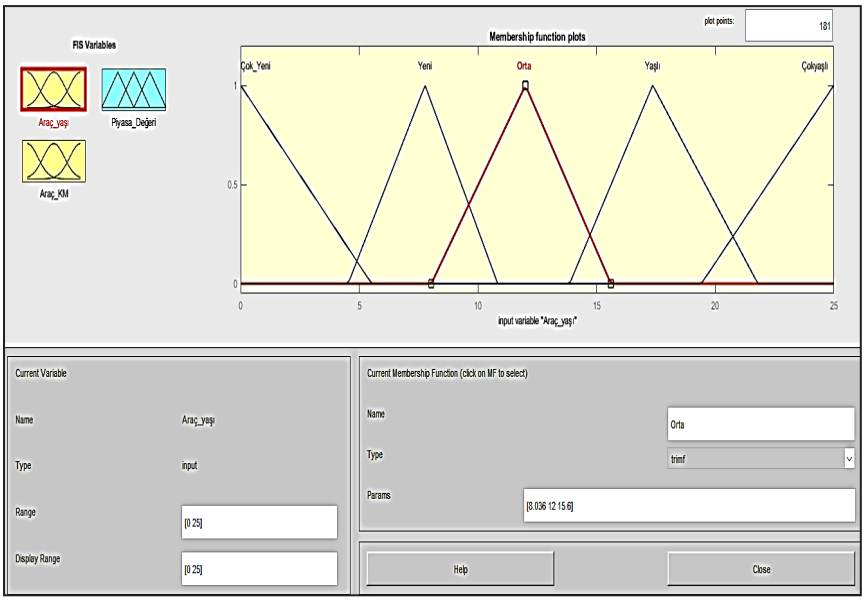
Tablo 1: Girdi ve Çıktı Değişkenlere İlişkin İfadeler

Girdi Değişkeni ve Değer Aralıkları	**Dilsel Terimler**	**Üyelik Fonksiyonu Parametreleri**
Araç Yaşı (0 -25)	Çok Yeni	[0 0 5.522]
	Yeni	[4.53 7.77 10.8]
	Orta	[8.036 12 15.6]
	Yaşlı	[13.86 17.36 21.79]
	Çok Yaşlı	[19.41 25 25]
Araç KM (0-400.000)	Çok Düşük	[0 0 54.5]
	Düşük	[26.4 69.3 120]
	Orta	[99.5 173 238]
	Yüksek	[210.1 283 357]
	Çok Yüksek	[326.5 400 400]
Çıktı Değişkenleri ve Değer Aralıkları	**Dilsel Terimler**	**Üyelik Fonksiyonu Parametreleri**
Piyasa Değeri (0-800.000 TL)	Çok Düşük	[0 0 200.000]
	Düşük	[162.700 242.700 375.700]
	Orta	[303.000 392.600 524.000]
	Yüksek	[437.700 545.700 674.100]
	Çok Yüksek	[585.000 800.000 800.000]

Çalışmanın bundan sonraki kısmında; araç yaşı değişkeni "*Girdi Değişkeni-1"*, araç kilometresi değişkeni "*Girdi değişkeni-2"* ve piyasa değeri *"Çıktı Değişkeni"* olarak ifade edilecektir.

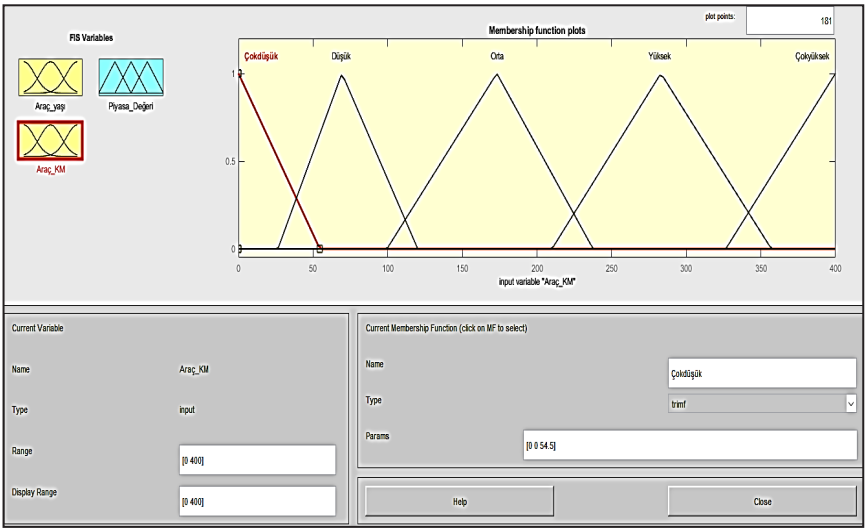
Şekil 5'de gösterildiği üzere Girdi Değişkeni-1 için belirlenen dilsel değişkenler; Çok Yeni, Yeni, Orta, Yüksek ve Çok Yüksek olarak beş kademede sınıflanmıştır.

Şekil 5: Araç Yaşı Girdi Değişkeni Üyelik Fonksiyonu



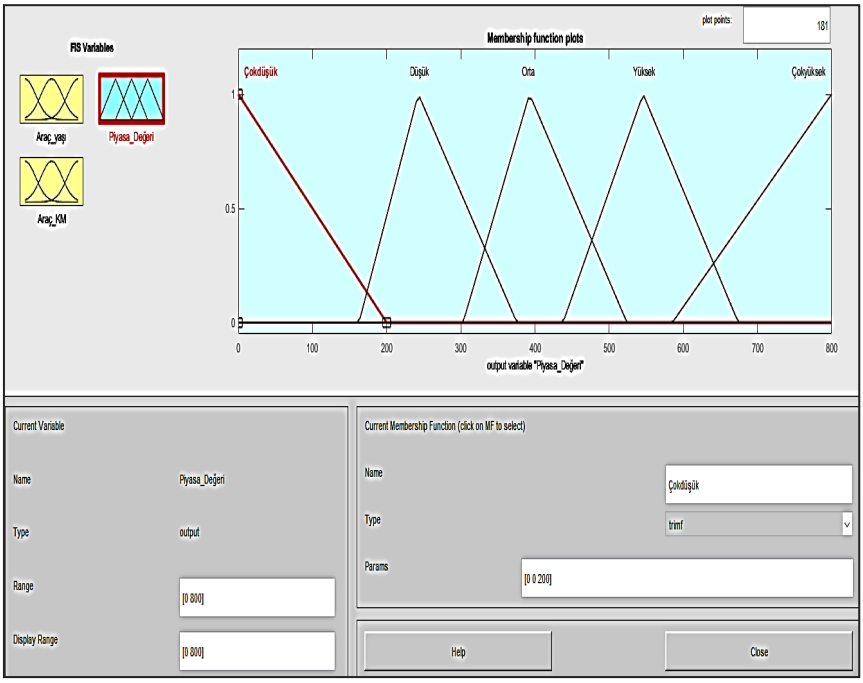
Şekil 6'de gösterildiği üzere Girdi Değişkeni-2 için belirlenen dilsel değişkenler; Çok Düşük, Düşük, Orta, Yüksek ve Çok Yüksek olarak beş kademede sınıflanmıştır.

Şekil 6: Araç Kilometresi Girdi Değişkeni Üyelik Fonksiyonu



Şekil 7'de gösterildiği üzere Çıktı Değişkeni için belirlenen dilsel değişkenler; Çok Düşük, Düşük, Orta, Yüksek ve Çok Yüksek olarak beş kademede sınıflanmıştır.

Şekil 7: Piyasa Değeri Çıktı Değişkeni Üyelik Fonksiyonu



3.4.1.3. Kuralların Belirlenmesi

Girdi-çıktı değişkenleri ve üyelik fonksiyonları tanımlandıktan sonra çıktıyı belirleyecek kurallar oluşturulmuştur. Uzman tecrübelerinden faydalanılarak oluşturulan bu kurallar ***"Eğer.... O Halde ..."*** şeklinde tasarlanmış olup kural cümlesinin ilk kısmı giriş, son kısmı ise çıkış değişkenini göstermektedir.

Girdi değişkenlerine ait dilsel ifadelerin, çıktı değişkenine olan etkisi dikkate alınarak oluşturulan 26 adet kural Şekil 8'de yer almaktadır. Oluşturulan kurallar neticesinde girdi çıktı değişkenleri ilişkisi göz önüne alınarak aracın piyasa değeri tahmini yapılmaktadır.

Şekil 8: Oluşturulan Bulanık Kurallar

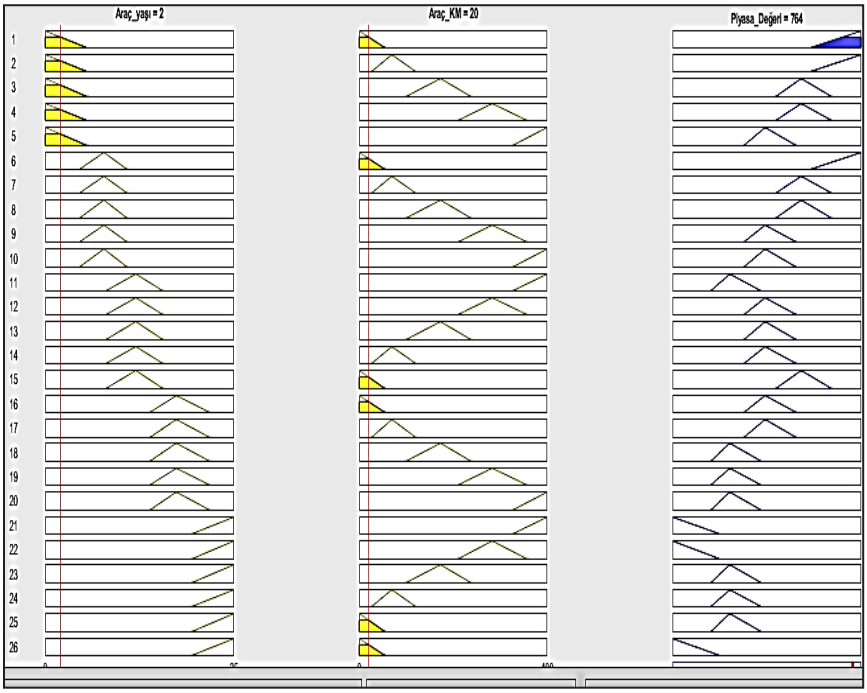
1. If (Araç_yaşı is Çok_Yeni) and (Araç_KM is Çokdüşük) then (Piyasa_Değeri is Çokyüksek) (1)
2. If (Araç_yaşı is Çok_Yeni) and (Araç_KM is Düşük) then (Piyasa_Değeri is Çokyüksek) (1)
3. If (Araç_yaşı is Çok_Yeni) and (Araç_KM is Orta) then (Piyasa_Değeri is Yüksek) (1)
4. If (Araç_yaşı is Çok_Yeni) and (Araç_KM is Yüksek) then (Piyasa_Değeri is Yüksek) (1)
5. If (Araç_yaşı is Çok_Yeni) and (Araç_KM is Çokyüksek) then (Piyasa_Değeri is Orta) (1)
6. If (Araç_yaşı is Yeni) and (Araç_KM is Çokdüşük) then (Piyasa_Değeri is Çokyüksek) (1)
7. If (Araç_yaşı is Yeni) and (Araç_KM is Düşük) then (Piyasa_Değeri is Yüksek) (1)
8. If (Araç_yaşı is Yeni) and (Araç_KM is Orta) then (Piyasa_Değeri is Yüksek) (1)
9. If (Araç_yaşı is Yeni) and (Araç_KM is Yüksek) then (Piyasa_Değeri is Orta) (1)
10. If (Araç_yaşı is Yeni) and (Araç_KM is Çokyüksek) then (Piyasa_Değeri is Orta) (1)
11. If (Araç_yaşı is Orta) and (Araç_KM is Çokyüksek) then (Piyasa_Değeri is Düşük) (1)
12. If (Araç_yaşı is Orta) and (Araç_KM is Yüksek) then (Piyasa_Değeri is Orta) (1)
13. If (Araç_yaşı is Orta) and (Araç_KM is Orta) then (Piyasa_Değeri is Orta) (1)
14. If (Araç_yaşı is Orta) and (Araç_KM is Düşük) then (Piyasa_Değeri is Orta) (1)
15. If (Araç_yaşı is Orta) and (Araç_KM is Çokdüşük) then (Piyasa_Değeri is Yüksek) (1)
16. If (Araç_yaşı is Yaşlı) and (Araç_KM is Çokdüşük) then (Piyasa_Değeri is Orta) (1)
17. If (Araç_yaşı is Yaşlı) and (Araç_KM is Düşük) then (Piyasa_Değeri is Orta) (1)
18. If (Araç_yaşı is Yaşlı) and (Araç_KM is Orta) then (Piyasa_Değeri is Düşük) (1)
19. If (Araç_yaşı is Yaşlı) and (Araç_KM is Yüksek) then (Piyasa_Değeri is Düşük) (1)
20. If (Araç_yaşı is Yaşlı) and (Araç_KM is Çokyüksek) then (Piyasa_Değeri is Düşük) (1)
21. If (Araç_yaşı is Çokyaşlı) and (Araç_KM is Çokyüksek) then (Piyasa_Değeri is Çokdüşük) (1)
22. If (Araç_yaşı is Çokyaşlı) and (Araç_KM is Yüksek) then (Piyasa_Değeri is Çokdüşük) (1)
23. If (Araç_yaşı is Çokyaşlı) and (Araç_KM is Orta) then (Piyasa_Değeri is Düşük) (1)
24. If (Araç_yaşı is Çokyaşlı) and (Araç_KM is Düşük) then (Piyasa_Değeri is Düşük) (1)
25. If (Araç_yaşı is Çokyaşlı) and (Araç_KM is Çokdüşük) then (Piyasa_Değeri is Düşük) (1)
26. If (Araç_yaşı is Çokyaşlı) and (Araç_KM is Çokdüşük) then (Piyasa_Değeri is Çokdüşük) (1)

3.4.1.4. Bulanık Sonuçların Durulaştırılması

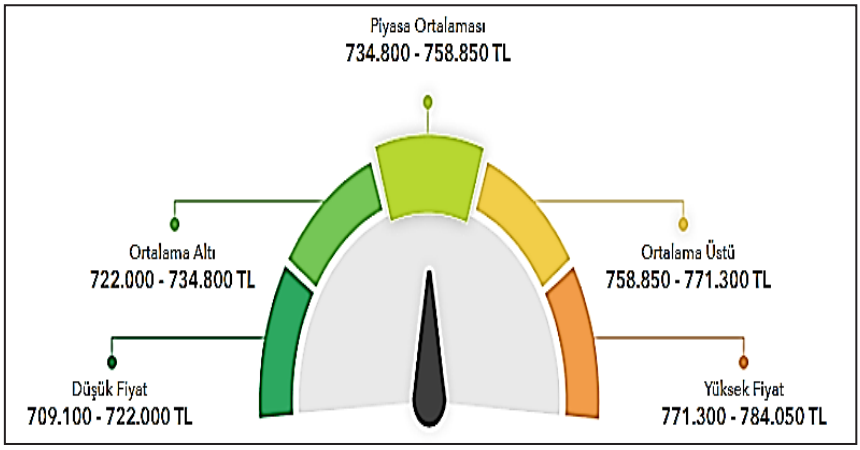
Bulanık ifadelerin sayısal bir değere dönüştürüldüğü bu aşamada, en sık kullanılan yöntemlerden birisi olan Maksimum Yöntemlerin Ortalaması (Middle of maximum- MOM) yöntemi kullanılmıştır. Sonuçlarının kıyaslanması amacıyla bulanık çıkarım değerlerini gösteren görsel ile birlikte ***sahibinden.com*** adresindeki araç değerleme servisi ile hesaplanan tahmini piyasa fiyatını gösteren görsele birlikte yer verilecektir.

Durum 1: *Modelde esasa alınan araç için; Girdi Değişkeni-1, 2 yıl, Girdi Değişkeni-2 ise 20.000 olarak kabul edilmesi durumunda bulanık çıkarım sisteminde Çıktı Değişkeni 764.000 TL olarak tahminde edilmektedir.* Söz konusu sonucun *Matlab R2022B program görüntüsü Şekil 9'da, sahibinden.com adresindeki tahmini piyasa değer aralıkları ise Şekil 10'da gösterilmiştir.*

Şekil 9: Durulaştırılmış bulanık çıkarım değerleri Matlab R2022B

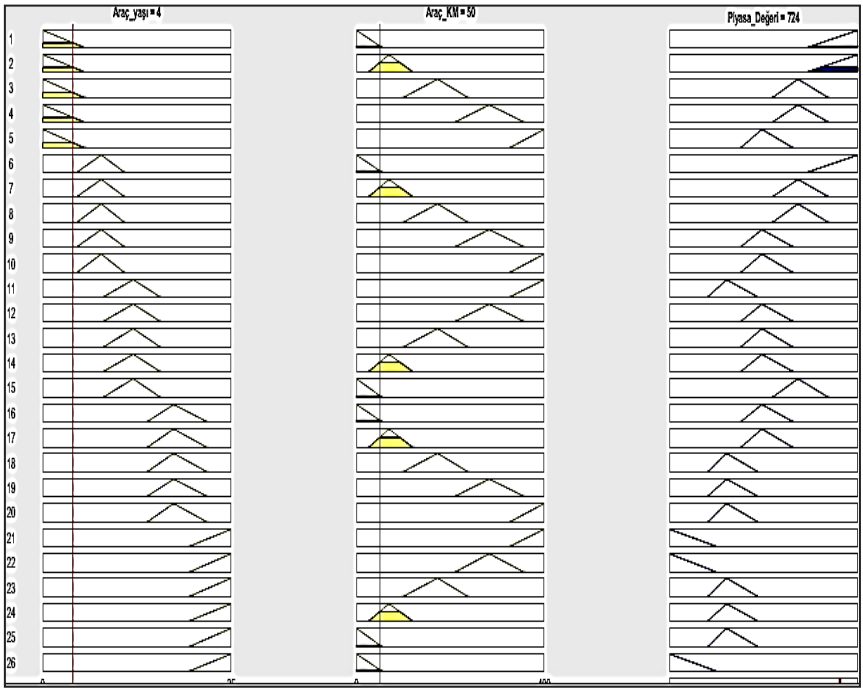


Şekil 10: Araç ortalama piyasa değeri - Sahibinden.com

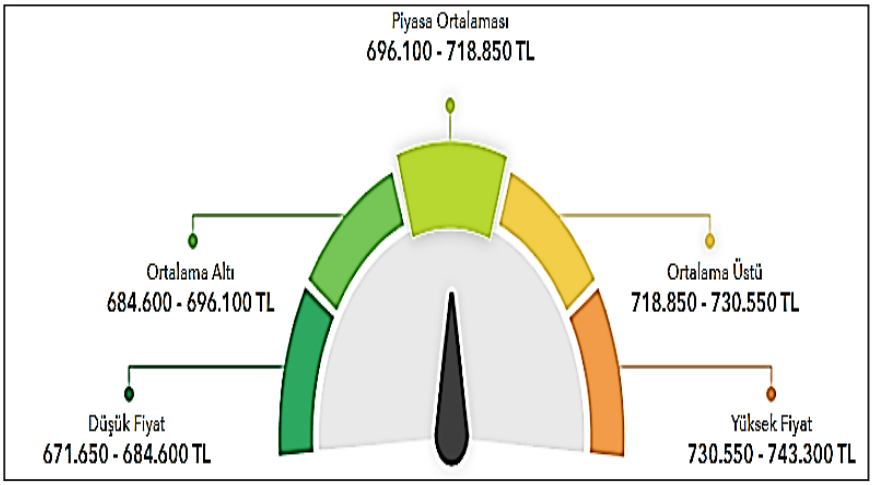


Durum 2: Girdi Değişkeni-1, 4 yıl, Girdi Değişkeni-2 ise 50.000 olarak kabul edilmesi durumunda bulanık çıkarım sisteminde Çıktı Değişkeni 724.000 TL olarak tahminde edilmektedir. Söz konusu sonucun Matlab R2022B program görüntüsü Şekil 11'de, sahibinden.com adresindeki tahmini piyasa değer aralıkları ise Şekil 12'de gösterilmiştir.

Şekil 11: Durulaştırılmış bulanık çıkarım değerleri Matlab R2022B

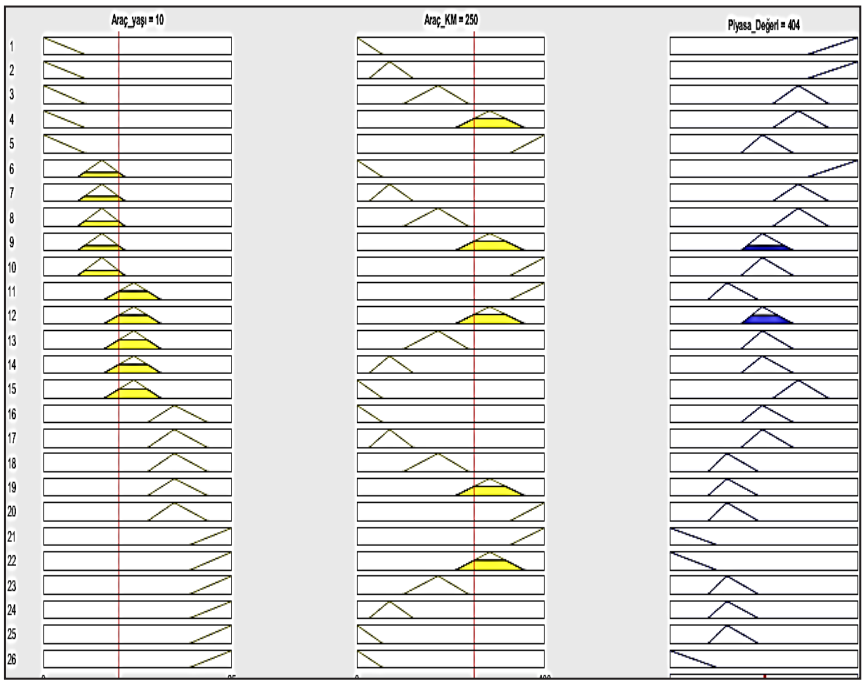


Şekil 12: Araç ortalama piyasa değeri - Sahibinden.com

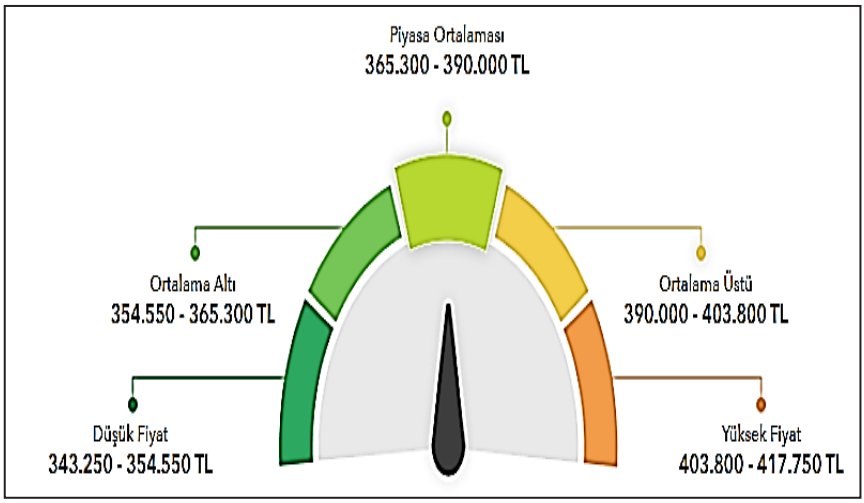


Durum 3: Girdi Değişkeni-1, 10 yıl, Girdi Değişkeni-2 ise 250.000 olarak kabul edilmesi durumunda bulanık çıkarım sisteminde Çıktı Değişkeni 404.000 TL olarak tahminde edilmektedir. Söz konusu sonucun Matlab R2022B program görüntüsü Şekil 13'de, sahibinden.com adresindeki tahmini piyasa değer aralıkları ise Şekil 14'de gösterilmiştir.

Şekil 13: Durulaştırılmış bulanık çıkarım değerleri Matlab R2022B

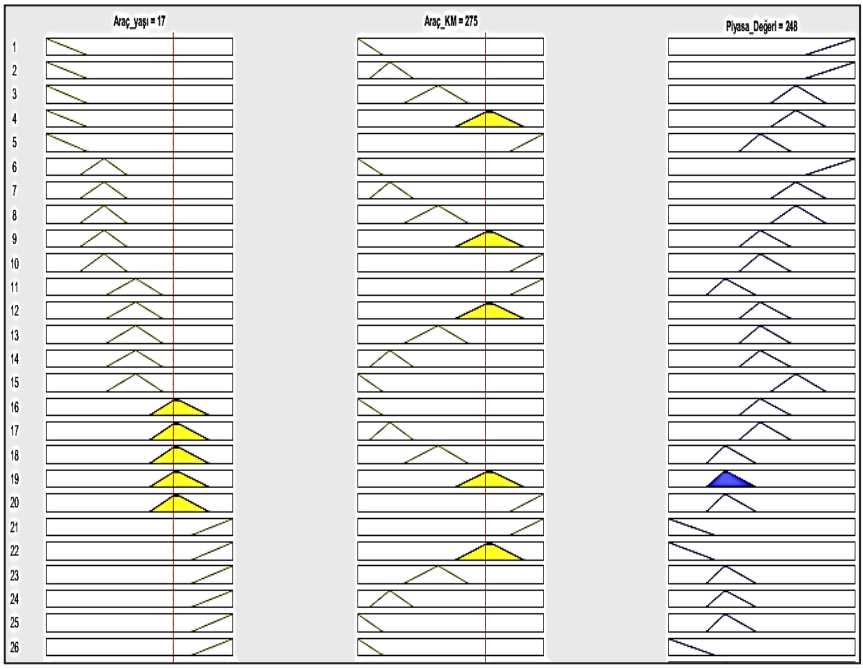


Şekil 14: Araç ortalama piyasa değeri - Sahibinden.com

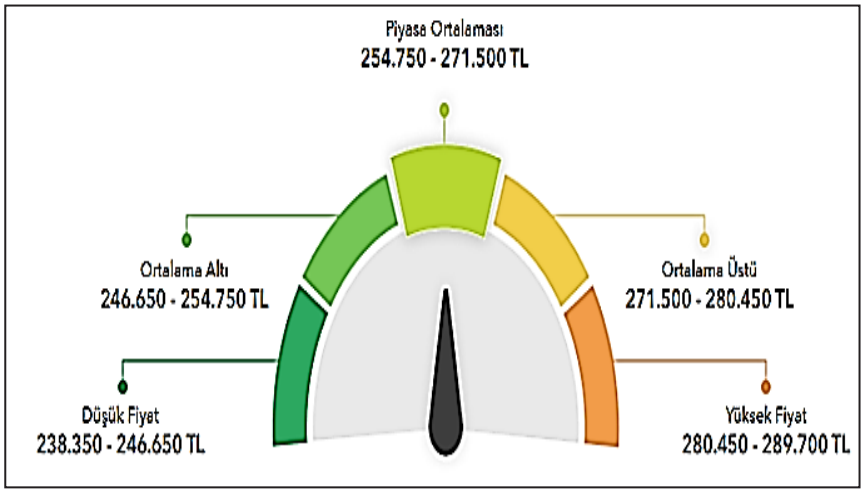


Durum 4: Girdi Değişkeni-1, 17 yıl, Girdi Değişkeni-2 ise 275.000 olarak kabul edilmesi durumunda bulanık çıkarım sisteminde Çıktı Değişkeni 248.000 TL olarak tahminde edilmektedir. Söz konusu sonucun Matlab R2022B program görüntüsü Şekil 15'de, sahibinden.com adresindeki tahmini piyasa değer aralıkları ise Şekil 16'da gösterilmiştir.

Şekil 15: ***Durulaştırılmış bulanık çıkarım değerleri Matlab R2022B***

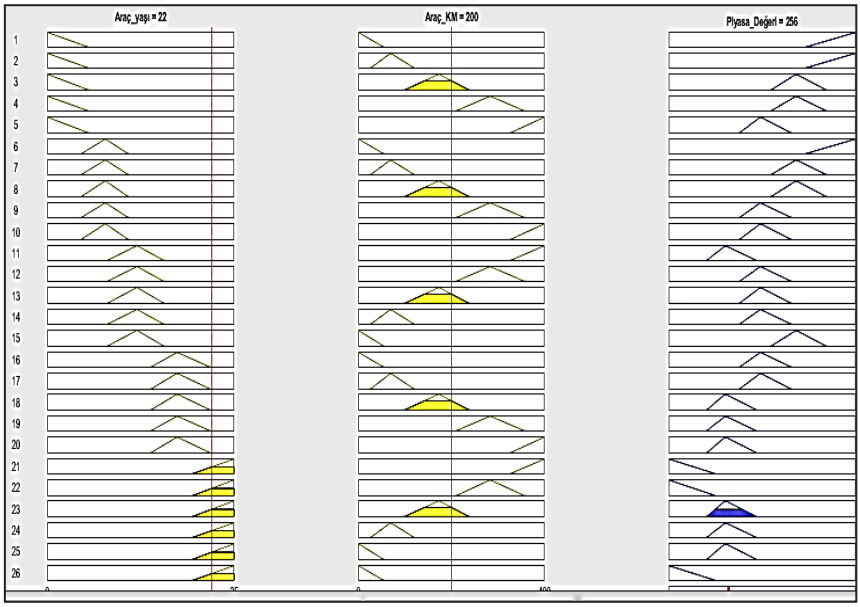


Şekil 16: Araç ortalama piyasa değeri - Sahibinden.com

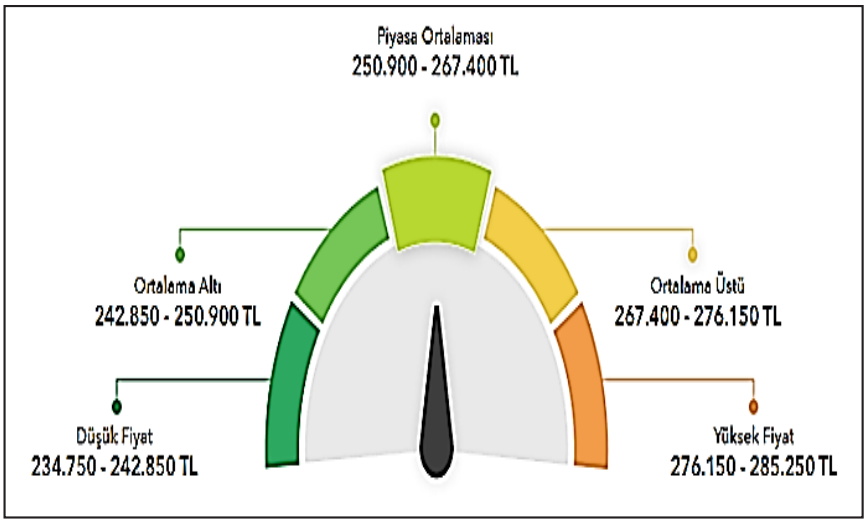


Durum 5: Girdi Değişkeni-1, 22 yıl, Girdi Değişkeni-2 ise 200.000 olarak kabul edilmesi durumunda bulanık çıkarım sisteminde Çıktı Değişkeni 256.000 TL olarak tahminde edilmektedir. Söz konusu sonucun Matlab R2022B program görüntüsü Şekil 17'de, sahibinden.com adresindeki tahmini piyasa değer aralıkları ise Şekil 18'de gösterilmiştir.

Şekil 17: Durulaştırılmış bulanık çıkarım değerleri Matlab R2022B



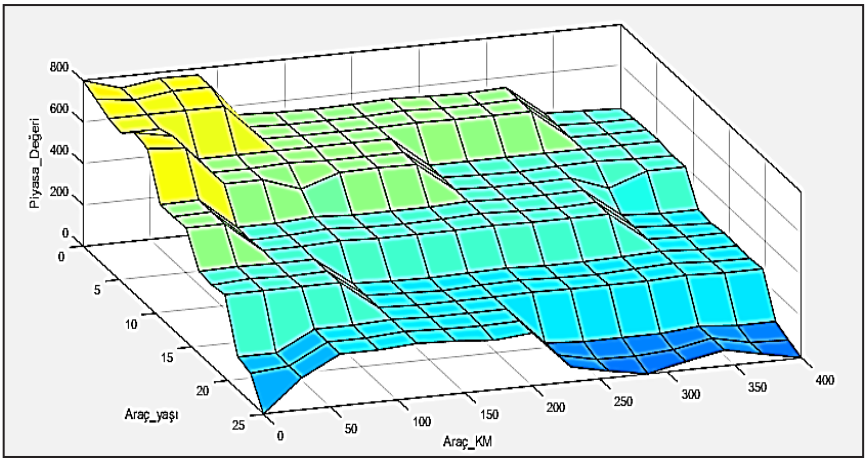
Şekil 18: Araç ortalama piyasa değeri değerleri- Sahibinden



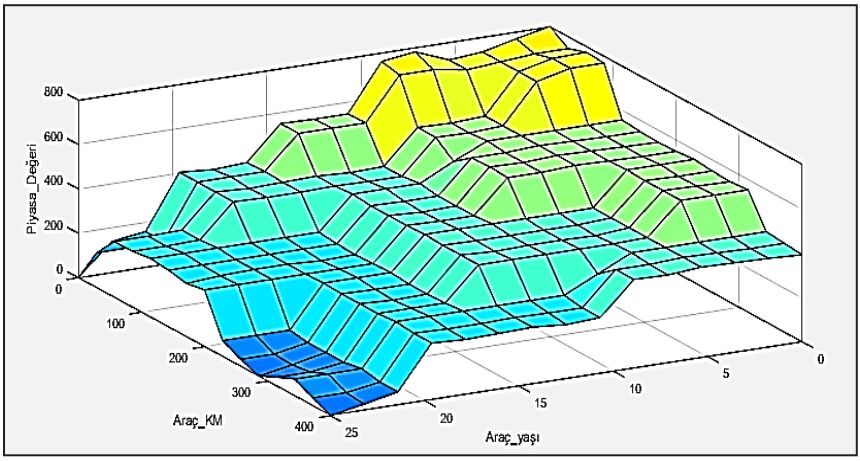
3.4.1.5. Matlab R2022b Değişken Etki Grafikleri

Matlab R2022b Fuzzy Toolbox uygulaması, girilen değişkenlerin birbirleri üzerindeki etkisi aşağıdaki grafiklerde yer almaktadır.

Şekil 19: Araç Yaşı ve Araç Kilometresinin Piyasa Değerine Etkisi Bakış-1



Şekil 20: Araç Yaşı ve Araç Kilometresinin Piyasa Değerine Etkisi Bakış-2



Şekil 19 ve Şekil 20 incelendiğinde araç yaşı ve km değişkeninin artması / azalması piyasa değerini olumsuz / olumlu etkilediği görülmektedir.

4. Sonuç

Çalışmada, bulanık mantık kuramı üzerinde durulmuş ve Matlab R2022b Fuzzy Logic Toolbox programı ile veri tahminindeki durumu analiz edebilmek

için örnek uygulamaya yer verilmiştir. Araç piyasa değerinin tespit edilmesinde en önemli faktörden biri aracın yaşı, bir diğeri ise kilometre durumudur. Bu iki değişken, bulanık mantık modelinde girdi olarak belirlenirken piyasa değeri çıktı değişkeni olarak kabul edilmiştir. Girdi ve çıktı değişkenlerinin her biri için beş sözel ifade kullanılmıştır. Her değişkenin üyelik fonksiyonu belirlenmesi, derecelendirilmesi ve bulanık kuralların oluşturulma aşamasında, konu hakkında uzman kişilerin tecrübelerinden faydalanılmıştır.

Tablo 2'de örnek teşkil etmesi amacıyla bulanık mantık modelli ile sahibinden.com üzerinden hesaplanmış ortalama piyasa değerlerinin karşılaştırılmasına yer verilmiştir.

Tablo 2: Sonuçların Karşılaştırılması

Girdi Değişkenleri		**Sahibinden.com Ortalama Araç Piyasa Değeri (TL)**	**Bulanık Mantık Modeli Araç Piyasa Değeri (TL)**
Araç yaşı	**Araç kilometresi**		
1	35000	721.450 -745.300	732.000
2	20.000	709.100 - 784.050	764.000
3	5.000	747.400 - 771.900	744.000
4	50.000	696.100 - 718.850	724.000
8	75.500	546.550 -565.250	548.000
10	250.000	265.600 – 390.000	404.000
12	127.000	386.200 – 412.250	408.000
17	275.000	254.750 -271.500	248.000
22	200.000	250.500- 267.400	256.000

Araştırmada sonuç olarak, araç yaşı ve km değişkeninin artması / azalması piyasa değerini olumsuz / olumlu etkilediği ve toplam yirmi altı bulanık kural ile Mamdani model çıkarım sisteminden çıkan tutarların, internet sitesinde hesaplanan piyasa değeri aralığında kaldığı görülmüştür. Bu durumda Tablo 2'de yer alan veriler dikkate alındığında piyasa değerinin hesaplanmasında bulanık mantık uygulamalar olumlu sonuçlar verdiği söylenebilir.

İnşaat proje maliyeti, hisse senedi değeri, taşıma maliyeti, karlılık, pratik üretim kapasitesi, risk değerleme ve toplam üretim maliyeti gibi veri tahmininde başarılı sonuçlar elde edilen bulanık mantık yöntemi, muhasebenin geleceği tahmin etme ihtiyacında örneğin maddi duran varlık kalıntı değeri ve kıdem tazminatı tutarının tahmin edilmesinde de kullanılabilir.

Kaynakça

Alan, A. Y. (2003). Nisbi Mantık (Fuzzy Logic). In International Seminar Group, Ludwigshaven, Germany.

Allahverdi, N. (2020). Bulanik mantik ve tipta uygulamalari. Karyay-Karatay Üniversitesi.

Altaş, İ. H. (1999). Bulanık Mantık: Bulanıklılık Kavramı. Enerji, Elektrik, Elektromekanik-3e, 62, 80-85.

Bıyan, M. Bulanık Mantık Tabanlı Çalışan Disiplin Kurulu Yazılımının Gerçekleştirilmesi. Çankırı Karatekin Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 7(1), 819-842.

Çelik, M. (2016). Bulanık sürece dayalı faaliyet tabanlı maliyetleme sistemi. Muhasebe ve Finansman Dergisi, (70), 91-110.

Doğan, Ö. (2018). Bulanık mantık ve faaliyet tabanlı maliyetleme temelinde maliyet hacim kâr analizleri: bir konaklama işletmesi örneği (Doctoral dissertation, Sakarya Universitesi (Turkey)).

Dourra, H., & Siy, P. (2001). Stock evaluation using fuzzy logic. *International Journal of Theoretical and Applied Finance*, 4(04), 585-602.

Elmas, Ç. (2003). Bulanık Mantık Denetleyiciler, Seçkin Yayıncılık, Ankara.

Ertunç, H. M. (2012). Introductıon To Fuzzy Logıc. Kocaeli Üniversitesi Mekatronik Mühendisliği.

Holmblad, L. P., & Østergaard, J. J. (1993). Control of a cement kiln by fuzzy logic. In Readings in fuzzy sets for intelligent systems (pp. 337-347). Morgan Kaufmann.

Işıklı, Ş. (2008). Bulanık mantık ve bulanık teknolojiler. Araştırma *Ankara Üniversitesi Dil ve Tarih-Coğrafya Fakültesi Felsefe Bölümü Dergisi.*

Kamthan, S. ve Singh, H. (2020). Çok girişli çok çıkışlı sistemler için hiyerarşik bulanık mantık. IEEE Erişimi , 8 , 206966-206981.

Keskenler, M. F., & Keskenler, E. F. (2017). Bulanık mantığın tarihi gelişimi. *Takvim-i Vekayi,* 5(1), 1-10.

Lan, L. T. H., Tuan, T. M., Ngan, T. T., Giang, N. L., Ngoc, V. T. N., & Van Hai, P. (2020). A new complex fuzzy inference system with fuzzy knowledge graph and extensions in decision making. *Ieee Access, 8,* 164899-164921.

Mamdani, E. H., & Assilian, S. (1975). An experiment in linguistic synthesis with a fuzzy logic controller. *International journal of man-machine studies,* 7(1), 1-13.

Merigó, J. M., Herrera-Viedma, E., Yager, R. R., & Kacprzyk, J. (2018, November). A Bibliometric Overview of the Research Impact of Lotfi A. Zadeh. In 2018 IEEE Symposium Series on Computational Intelligence (SSCI) (pp. 441-446). IEEE.

Özlem, D. (1996). Mantık. İstanbul: Anahtar Kitaplar.

Sheposh, R. (2022). Fuzzy Logic. Salem Press Encyclopedia of Science, Research Starters.

Sinecen, M. 2002. Klima Sistem Kontrolünün Bulanık Mantık İle Modellenmesi, PAÜ., Fen Bilimleri Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi.

Sıramkaya, E. (2005). Veri madenciliğinde bulanık mantık uygulaması. Selçuk Üniversitesi, Fen Bilimleri Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi.

Şen, Z. (2020). Bulanık mantık ilkeleri ve modelleme. Su Vakfı.

Tiryaki, A. E., & Kazan, R. (2007). Bulaşık makinesinin bulanık mantık ile modellenmesi. Mühendis ve Makine, 48(565), 3-8.

Zadeh, L. A. (1988). Fuzzy logic. Computer, 21(4), 83-93.

http://www.philosophypages.com/dy/f9.htm#fuzz (Erişim Tarihi: 18.01.2023).

BÖLÜM VIII

TÜRKİYE'DE BANKACILIK SEKTÖRÜ, DİJİTAL VE MOBİL BANKACILIĞIN GELİŞİMİ

Banking Sector in Turkey, Development of Digital and Mobile Banking

Abdulmuttalip PİLATİN[1]

[1]*(Dr. Öğr. Üyesi), Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi,*
Finans ve Bankacılık Bölümü,
e-mail: abdulmuttalip.pilatin@erdogan.edu.tr
ORCID: 0000-0002-2293-2808

1. Giriş

Bankacılık sektörü ekonomi içerisinde fon fazlası olanlar ile fon ihtiyacı olanlar arasındaki fon akışını sağlayan, ekonominin en önemli ayaklarından birisidir. Bankalar bunu yaparken kredi riskini üzerine alarak dolaylı fon transferine aracılık etmiş olur. Türkiye'de 2001 krizi sonrası bankaların batması ve sektörün olumsuz etkilenmesi sebebiyle sermaye yapısı zayıf olan 23 banka TMSF'ye devredildi. Ardından sektörü düzene sokmak ve daha sağlamlaştırmak amacıyla bazı yapısal reformların yapılması gerekliliği ortaya çıktı. Bu amaçla 2005 yılında 5411 sayılı bankacılık Kanunu yürürlüğe konuldu. BDDK daha etkin hale getirildi. Yapılan bu yapısal reformlar sayesinde sektör daha güvenli ve daha sağlam bir yapıya kavuştu ve bu sayede daha az risk seviyesi ile büyümeye devam etti. Bu sayede sektörün aktif büyüklüğü, şube sayısı ve istihdam sayısı hızlı bir şekilde artış göstermeye başladı. Sektörde yapılan yapısal düzenleme, reform ve denetimler sayesinde yabancı sermaye girişinde de artış oldu (Avşaroğlu & Şener, 2020).

Bu çalışmada, Türkiye'de bankacılık sektörü, dijital bankacılık ve mobil bankacılık kullanımı incelenmiştir. Çalışmada öncelikle bankacılık sektörünün genel hatları incelenmiştir. Sektör ve banka gruplarıyla ilgili önemli bilgiler ve

önemli bazı bilanço kalemlerine değinilerek genel görünüme yönelik olarak özet bir değerlendirme yapılmıştır. Bankacılık sektörü diğer sektörlere kıyasla içerisinde en yüksek eğitim düzeyine sahip personelin olduğu alanlardan biridir. Türkiye'de son yıllarda teknolojiye ve bilişime dayalı ugulamaların kullanımının artmasıyla beraber dijital ve mobil bankacılık kullanımı da hızla artış göstermiştir. Piyasada yüksek rekabetin yaşandığı bankacılık sektörü için bu gelişmeler oldukça önemli görülmektedir. Çünkü bankacılık sektörü piyasada fon ihtiyacı olanlarla fon fazlası olanlar arasında bir aracı olmasının (Kale, 2017) yanı sıra para transferleri, online alışveriş, ödemeler (Pilatin ve Dilek, 2021), yemek siparişleri, nakdi yardımlar, döviz/altın işlemleri, vergi ödemeleri ve kredi kartı işlemleri gibi alanlarda da hizmet vermektedir (Yavuz ve Babuşcu, 2017; Pilatin, 2021; Kamdjoug vd., 2021).

Bilgi çağının gelmesiyle beraber diğer alanlarda olduğu gibi bankacılık sektörü de büyük değişime uğramıştır. Yeni teknolojiler, inovatif ürün ve hizmetler geleneksel bankacılık yöntemlerini önemli oranda etkilemiş ve değiştirmiştir. Bilgisayar ve internet kullanımının yaygınlaşması sonucu bankalar ile müşterileri, internet bankacılığı ve mobil bankacılık uygulamalarına yönelmeye başlamıştır. Dolayısıyla bu yöneliş dünyada olduğu gibi Türkiye'de de şubesiz bankacılık uygulamalarını hızlandırmıştır. Bu noktada, Türkiye'deki bireylerin dijital internet bankacılığı ve mobil bankacılık ürünlerini ne ölçüde kullandıkları ve yıllar itibariyla kullanımlarda ortaya çıkan değişim, üzerinde durulması gereken bir durum haline gelmiştir. Çünkü bu yenilik ve değişim yüksek rekabet şartlarında hizmet vermeye çalışan bankacılık sektörünü performans, AR-GE, verimlilik ve istihdam açısından etkilemektedir (Dong vd., 2020; Gomber vd., 2018).

2. Türkiye'de Bankacılık Sektörü

Türkiye'de faaliyet gösteren banklar, 5411 sayılı Bankacılık Kanunu'na göre mevduat bankaları, katılım bankaları ile kalkınma ve yatırım bankaları şeklinde üç gruba ayrılmaktadır (Bankacılık Kanunu, 2005: 9537).

Tablo 1'de görüldüğü üzere Türkiye'deki mevduat bankaları, 3 kamu bankası, 8 özel sermayeli banka, 16 Türkiye'de kurulmuş yabancı sermayeli banka olmak üzere toplam 29 bankadan oluşmaktadır. Ayrıca Türkiye'de şube açmak suretiyle faaliyetlerini sürdüren beş adet yabancı sermayeli banka yer almaktadır. Tablo 1'de görüldüğü gibi Türkiye'de faaliyetlerini devam ettiren toplam 35 mevduat bankası vardır. Bunların 32'si mevduat ve 3'ü TMSF bünyesinde faaliyet gösteren bankadan oluşmaktadır.

Tablo 1. Türkiye'de 2022 Yılı İtibariyla Mevduat Bankaları

Bankalar		Şube Sayısı	Çalışan Sayısı
Kamu Bankaları	1-TC Ziraat Bankası A.Ş.	1.729	24.673
	2-Türkiye Halk Bankası A.Ş.	1.009	20.171
	3-Türkiye Vakıflar Bankası T.A.O.	934	16.748
Özel Sermayeli Mevduat Bankaları	4-Akbank T.A.Ş.	714	12.459
	5-Anadolubank A.Ş.	114	1.646
	6-Fibabanka A.Ş.	51	1.549
	7-Şekerbank T.A.Ş.	238	3.272
	8-Turkish Bank A.Ş.	9	167
	9-Türk Ekonomi Bankası A.Ş.	451	8.850
	10-Türkiye İş Bankası A.Ş.	1.198	23.518
	11-Yapı ve Kredi Bankası A.Ş.	834	16.037
TMSF'ye Devredilen Bankalar	12-Adabank A.Ş.	1	25
	13-Birleşik Fon Bankası A.Ş.	1	218
	14- Türk Ticaret Bankası A.Ş.	1	22
Türkiye´de Kurulmuş Yabancı Sermayeli Mevduat Bankaları	15-Alternatifbank A.Ş.	44	859
	16-Arap Türk Bankası A.Ş.	7	279
	17-Bank of China Turkey A.Ş.	1	44
	18-Burgan Bank A.Ş.	32	951
	19-Citibank A.Ş.	3	379
	20-Denizbank A.Ş.	686	11.932
	21-Deutsche Bank A.Ş.	1	111
	22-HSBC Bank A.Ş.	77	1.948
	23-ICBC Turkey Bank A.Ş.	39	730
	24-ING Bank A.Ş.	191	3.442
	25-MUFG Bank Turkey A.Ş.	1	82
	26-Odea Bank A.Ş.	48	1.109
	27-QNB Finansbank A.Ş.	466	11.111
	28-Rabobank A.Ş.	1	31
	29-Turkland Bank A.Ş.	14	303
	30-Türkiye Garanti Bankası A.Ş.	884	18.552
Türkiye´de Şube Açan Yabancı Bankalar	31-Bank Mellat	3	45
	32-Habib Bank Limited	1	20
	33-Intesa Sanpaolo S.p.A.	1	32
	34-JPMorgan Chase Bank N.A.	1	55
	35-Société Générale (SA)	1	36
	Toplam	**9.786**	**181.408**

Kaynak: TBB

35 mevduat bankasının şube sayısı 9.786 ve çalışan sayısı 181.408 kişiden oluşmaktadır.

Tablo 2'de görüldüğü üzere Türkiye'de 16 adet kakınma ve yatırım bankası faaliyet göstermektedir. Bu bankaların 3'ü kamusal sermayeli kalkınma ve yatırım bankası, 9'u özel sermayeli kalkınma ve yatırım bankası ve kalan 4'ü de yabancı sermayeli kalkınma ve yatırım bankası olarak faaliyet göstermektedir. Kalkınma ve yatırım bankaları 66 şube ve 5.260 personel ile faaliyetlerini sürdürmektedir.

Tablo 2. Türkiye'deki Kalkınma ve Yatırım Bankaları

Bankalar		Şube Sayısı	Çalışan Sayısı
Kamu Sermayeli Bankalar	1-İller Bankası A.Ş.	19	2.390
	2-Türk Eximbank	20	740
	3-Türkiye Kalkınma ve Yatırım B. A.Ş.	1	298
Özel Sermayeli Yatırım Bankaları	4-Aktif Yatırım Bankası A.Ş.	12	752
	5-Diler Yatırım Bankası A.Ş.	1	19
	6-Golden Global Yatırım Bankası A.Ş.	1	20
	7-GSD Yatırım Bankası A.Ş.	2	36
	8-İstanbul Takas ve Saklama Bankası A.Ş.	1	290
	9-Nurol Yatırım Bankası A.Ş.	1	68
	10-Türkiye Sınai Kalkınma Bankası A.Ş.	2	377
	11- D Yatırım Bankası	1	58
	12- Destek Yatırım Bankası	1	35
Yabancı Sermayeli Yatırım Bankaları	13- Bank of America Yatırım Bank A.Ş.	1	37
	14- BankPozitif Kredi ve Kalkınma Bankası	1	51
	15- Pasha Yatırım Bankası A.Ş.	1	59
	16- Standard Chartered Y. B. Türk A.Ş.	1	30
	Toplam	**66**	**5.260**

Kaynak: TBB

Ayrıca Tablo 3'te görüldüğü gibi Türkiye'de 3'ü kamu sermayeli 3'ü de özel sermayeli olmak üzere 6 adet katılım bankası faaliyetlerini sürdürmektedir. Bu bankalar toplam 1.263 şube ve 16.689 personel ile hizmet vermektedir.

Tablo 3. Türkiye'deki Katılım Bankaları

Bankalar		**Şube Sayısı**	**Çalışan Sayısı**
Kamu Sermayeli Bankalar	1- Emlak Katılım Bankası	58	633
	2- Vakıf Katılım Bankası	117	1.528
	3- Ziraat Katılım Bankası	105	1.234
Özel Sermayeli Bankalar	4- Albaraka Türk Katılım Bankası	230	3.618
	5- Türkiye Finans Katılım Bankası A.Ş.	317	3.699
	6- Kuveyt Türk Katılım Bankası	436	5.977
	Toplam	**1.263**	**16.689**

Kaynak: TBB

2022 yılı Aralık ayı itibariyla Türkiye'de toplam 57 banka faaliyet göstermektedir. Tüm bankaların toplam şube sayısı 11.115 ve çalışan sayısı ise toplam 203.357 kişiden oluşmaktadır.

3. Büyüklüğüne Göre Türkiye'de Bankacılık Sektörü

Tablo 4'te Türkiye'de faaliyet gösteren en büyük 20 bankanın 2021 yılı aktif büyüklüğüne göre sıralaması gösterilmektedir. 2022 yılı verileri yayınlanmadığı için bundan sonraki değerlendirmeler 2021 yılı verileri ve 2021 yılına kadar olan veriler üzerinden yapılacaktır. Aktifler bakımından 1.370 milyar, krediler bakımından ise 778 milyar ile Ziraat Bankası en büyük aktif ve kredi büyüklüğüne sahip bankadır.

Tablo 4. 2021 Yılı Aktif Büyüklüğüne Göre Bankalar (Milyon TL)

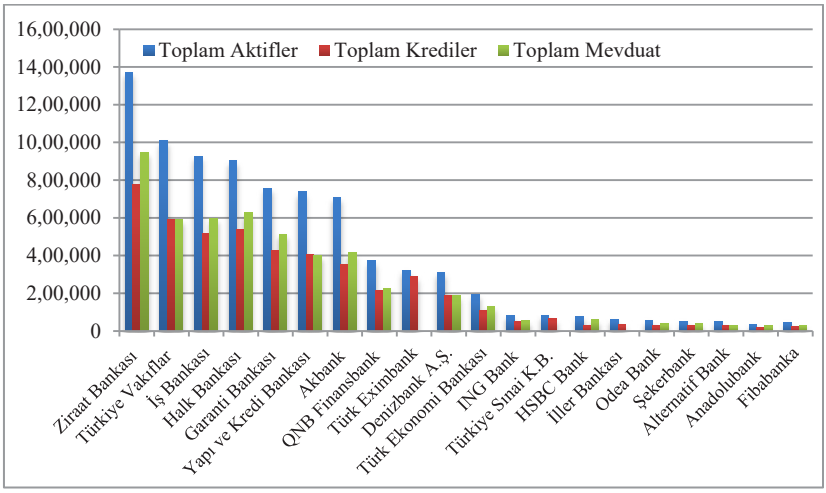
	Bankalar	Toplam Aktifler	Toplam Krediler	Toplam Mevduat	Net Dönem Kar/Zararı
1	**T.C. Ziraat Bankası A.Ş.**	1.370.890	778.404	948.687	6.291
2	**Türkiye Vakıflar B.T.A.O.**	1.007.214	592.010	590.943	4.341
3	Türkiye İş Bankası A.Ş.	926.569	514.209	595.628	13.468
4	**Türkiye Halk Bankası A.Ş.**	901.217	539.588	625.904	1.508
5	Türkiye Garanti Bankası A.Ş.	757.802	424.855	513.240	13.073
6	Yapı ve Kredi Bankası A.Ş.	736.770	406.267	401.095	10.490
7	Akbank T.A.Ş.	708.911	353.372	413.261	12.126
8	QNB Finansbank A.Ş.	371.369	212.744	226.923	3.928
9	Türk Eximbank	322.377	288.125	0	3.107
10	Denizbank A.Ş.	308.719	189.321	186.841	3.547
11	Türk Ekonomi Bankası A.Ş.	194.057	107.823	131.839	1.913
12	ING Bank A.Ş.	82.644	47.465	53.082	1.200
13	Türkiye Sınai K. B. A.Ş.	84.096	63.558	0	1.089
14	HSBC Bank A.Ş.	75.650	29.822	57.968	933
15	İller Bankası A.Ş.	62.936	33.948	0	2.656
16	Odea Bank A.Ş.	55.466	27.569	38.417	206
17	Şekerbank T.A.Ş.	50.765	30.781	38.499	255
18	Alternatif Bank A.Ş.	48.678	26.912	27.685	101
19	Anadolubank A.Ş.	34.685	18.937	27.075	552
20	Fibabanka A.Ş.	45.162	22.929	31.000	410

Kaynak: BDDK

İkinci en büyük aktif ve kredi payına sahip olan banka Türkiye Vakıflar Bankası ve en büyük aktif paya sahip üçüncü banka ise Türkiye İş Bankası olmuştur. Kamu bankalarının aktif büyüklük bakımından ilk dörtte yer alması önemlidir. 2021 yılına kadar ilk üç banka kamu bankalarından oluşmaktaydı. Uzun yıllar sonra özel sermayeli bir banka olan İş Bankası üçüncü sıraya yerleşmiştir. Grafik 1'de görüldüğü üzere Ziraat Bankası 1,4 trilyonluk aktif büyüklük ile açık ara sektörün en büyük bankasıdır.

Toplam kârlılık bakımından ise Türkiye İş Bankası birinci, Garanti Bankası ikinci, Akbank üçüncü ve Yapı Kredi Bankası dördüncü sırada yer almaktadır. Kârlılık bakımından özel sermayeli bankaların ilk sırada yer alması özel sektörün daha verimli çalıştığını göstermesi bakımından önemlidir.

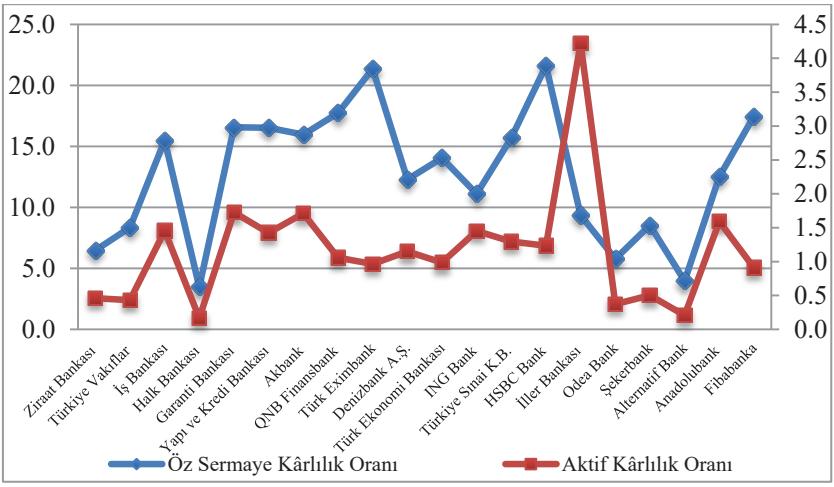
Grafik 1. Bankaların Aktif, Kredi ve Mevduat Hacimleri (Bin)



Kaynak: BDDK verileri kullanılarak yazar tarafından oluşturulmuştur.

Grafik 2'de bankaların aktif kârlılık oranları ile öz sermaye kârlılık oranları gösterilmektedir. Buna göre, özel bankaların kamu bankalarından daha kârlı olduğu ve Garanti Bankası ile Akbank'ın aktif kârlılık oranları bakımından en kârlı bankalar olduğu anlaşılmaktad**ır.**

Grafik 2. İlk 20 Bankanın Aktif ve Öz Sermaye Kârlılıkları



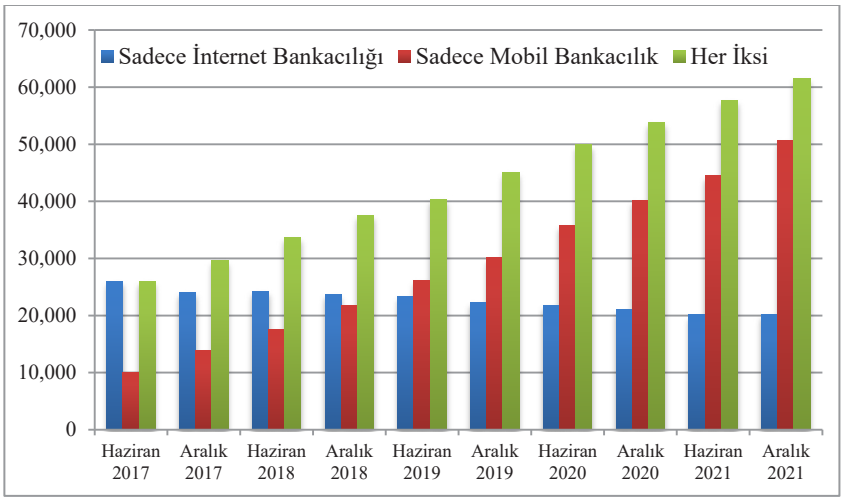
Kaynak: BDDK verileri kullanılarak yazar tarafından oluşturulmuştur.

Öz sermaye kârlılık oranları bakımından ise HSCB Bank, Garanti Bankası ve İş Bankası'nın en kârlı bankalar olduğu görülmektedir. Buradan anlaşılacağı üzere özel bankalar kamu bankalarından daha kârlı ve verimli bir şekilde faaliyet göstermektedir.

4. Türkiye'de Dijital ve Mobil Bankacılık

Grafik 3'te Türkiye'de sisteme kayıtlı dijital bankacılık kullanıcı verileri yer almaktadır. Buna göre 2017 yılında 26 milyon olan internet bankacılığı müşteri sayısı 2021 yılına gelindiğinde 20 milyon seviyelerine kadar gerilemiştir. 2017 yılında 10 milyon olan mobil bankacılık müşteri sayısı ise 50 milyona ulaşmıştır. Bu gerçekten çok yüksek bir rakamdır. Bankalar, mobil bankacılık hizmetlerini geliştirerek piyasadaki rakiplerinden farklılaşabilir ve müşterileriyle olan ilişkilerini daha uzun vadede sürdürebilir kılabilir. Bazı kullanıcıların birden fazla bankada mobil bankacılık hesabının olması bu rakamın bu kadar yüksek olma sebeplerinden birisidir. Her ikisinde de hesabı olan müşteri sayısı 2017 yılında 26 milyonken 2021 yılına gelindiğinde 61,5 milyon seviyelerine ulaşmıştır. Bu rakamlar banka bazlı olduğundan yani aynı müşterinin farklı bankalardaki hesapları üzerine açılan internet ve mobil bankacılık verilerini içerdiğinden toplamları 130 milyona yaklaşmaktadır.

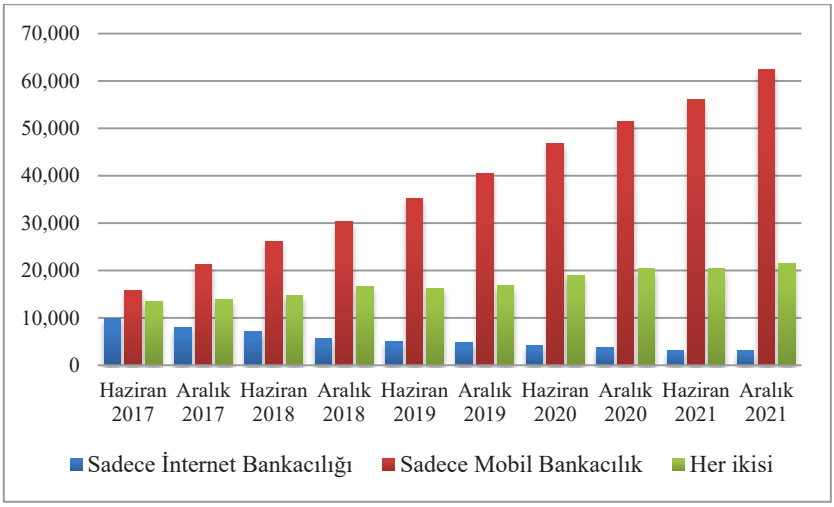
Grafik 3. Kayıtlı Dijital Bankacılık Müşteri Sayıları (Bin)



Kaynak: BDDK verileri kullanılarak yazar tarafından oluşturulmuştur.

Grafik 4'te son bir yılda en az bir kere aktif olan dijital bankacılık kullanıcı verileri gösterilmektedir. Buna göre 2017 yılında sadece internet bankacılığı kullanan müşteri hesabı 10 milyonken 2021 yılına gelindiğinde bu rakam 3 milyon seviyelerine kadar gerilemiştir. Sadece mobil bankacılık hesabı sayısı 2017 yılında yaklaşık 16 milyonken 2021 yılına gelindiğinde bu rakam 62 milyona ulaşmıştır. Birden fazla bankada mobil bankacılık hesabı olan müşterilerin olması bu rakamın bu kadar yüksek olma sebeplerinden biri olabilir. Fakat her durumda Türkiye'de mobil bankacılık kullanımının çok yüksek düzeyde olduğu görülmektedir. Her ikisini beraber kullananların sayısı ise 2017 yılında 6,5 milyonken 2021 yılında bu rakam sadece 8,5 milyona kadar yükselmiştir.

Grafik 4. Son 1 Yılda Aktif Olan Dijital Bankacılık Hesap Verileri



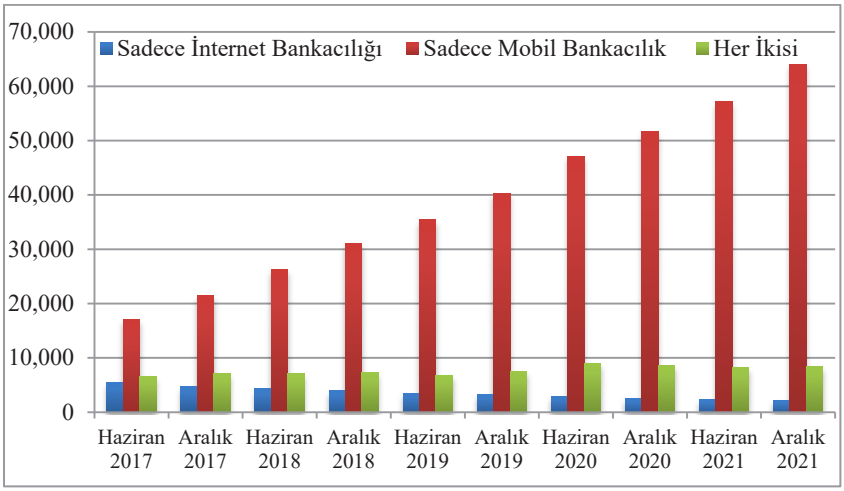
Kaynak: BDDK verileri kullanılarak yazar tarafından oluşturulmuştur.

Grafik 5'te aktif dijital bankacılık kullanıcı hesap verileri gösterilmektedir. Buna göre, 2017 yılında 5,5 milyon olan internet bankacılığı kullanan müşteri hesabı sayısı 2021 yılına gelindiğinde 2,1 milyon seviyelerine kadar azalmıştır. Sadece mobil bankacılık hesabı sayısı 2017 yılında yaklaşık 17 milyonken 2021 yılına gelindiğinde bu rakam 64 milyona ulaşmıştır. Sadece mobil bankacılık kullanan aktif müşteri hesabı sayısının son bir yılda mobil bankacılık kullanan aktif müşteri hesabından fazla olması mobil bankacılığı aktif olarak kullanmaya başlayan müşterilerin olmasından kaynaklanmaktadır. Yani bir yıldan daha kısa

önce sisteme giren ve sistemi kullanan aktif hesap sayının yaklaşık 2 milyon olduğu anlaşılmaktadır.

Aktif kullanıcı sayısına bakıldığında daha net bir çerçeve ortaya çıkmaktadır. Tablo 3 ve 4 ile kıyaslandığında sadece internet bankacılığı kullananların sayısının yıllar itibariyla azaldığı anlaşılmaktadır. Her ikisini de kullanan müşteri hesabı sayısının ise 2020 yılının Haziran ayına kadar az da olsa arttığı fakat sonraki dönemlerde azaldığı görülmekdir. Sadece mobil bankacılık hesap sayısının bu kadar hızlı yükselmesi Türkiye'de cep telefonu kullanımının artmasıyla (Kalyoncuoğlu ve Faiz, 2017: 185) büyük oranda ilintili olduğu düşünülmektedir.

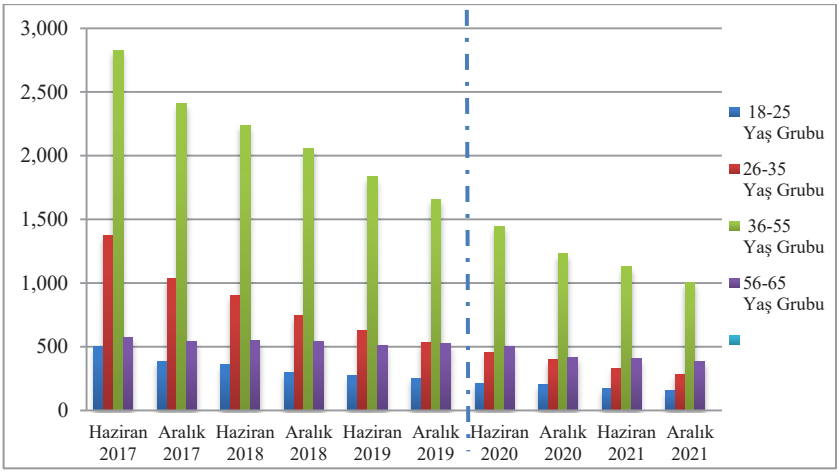
Grafik 5. Dijital Bankacılık Aktif Kullananıcı Hesap Sayıları



Kaynak: BDDK verileri kullanılarak yazar tarafından oluşturulmuştur.

Grafik 3, 4 e 5'ten anlaşılacağı üzere Türkiye'de dünyada olduğu gibi (Zhao ve., 2022; Song vd., 2023) mobil bankacılık kullanımı hızla artmaktadır. Bu artışın ortaya çıkmasında teknolojik gelişmenin ve mobil cihazların inovatif açıdan gelişmesi ve çok yüksek standartlara erişmesinin önemli payının olduğu düşünülmektedir. Kullanıcıların yaş, gelir, cinsiyet, yaşadığı yer, eğitim durumu ve meslek gibi değişkenler açısından nasıl farklılaştığı ise literatürde çok rastlanılmayan konulardandır. Aslında bu durum bankaların finansal performansına etkisi, kullanıcılara sağladığı kolaylıklar ve bu sayede müşterilerin bankalara artan sadakati gibi faktörler açısından önem taşımaktadır. Bu nedenle bu konuyla ilgili araştırmalar yapılması önem arz etmektedir.

Grafik 6. Sadece İnternet Bankacılığı Kullananların Yaş Aralığı (Bin)



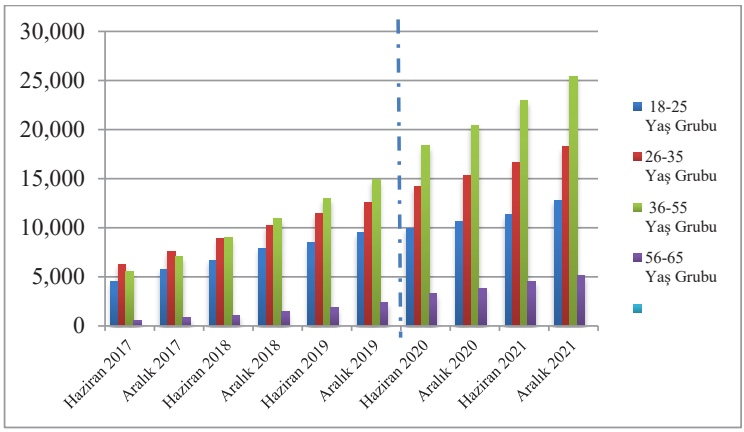
Kaynak: BDDK verileri kullanılarak yazar tarafından oluşturulmuştur.

Grafik 6'da sadece internet bankacılığı kullanıcılarının yaş aralığı gösterilmektedir. Buna göre 2017 yılının Haziran ayında 2.8 milyon olan 36-55 yaş grubu 2021 yıl sonunda 1 milyon seviyelerine kadar gerilemiştir. 66 ve daha yaşlı olan grup hariç bu azalma tüm yaş aralıklarında görülmektedir. Bu aslında sadece internet bankacılığı kullanan müşteri sayısının azaldığını göstermesi bakımından önemlidir.

5. Yaş Aralıklarına Göre Mobil Bankacılık Kullanımı

Grafik 7'de sadece mobil bankacılık kullananların yaş aralığı gösterilmektedir. Buna göre mobil bankacılık kullanımındaki en yüksek artış 36-55 yaş grubunda olmuştur. 2017 yılında 5,5 milyon olan mobil bankacılık kullanıcı hesabı 2021 yılına gelindiğinde 25 milyon seviyelerini aşmıştır. Benzer bir durum 26-35 yaş aralığındakiler için de geçerlidir. Mobil bankacılık kullanımında ortaya çıkan bu artış tüm yaş gruplarında görülmektedir.

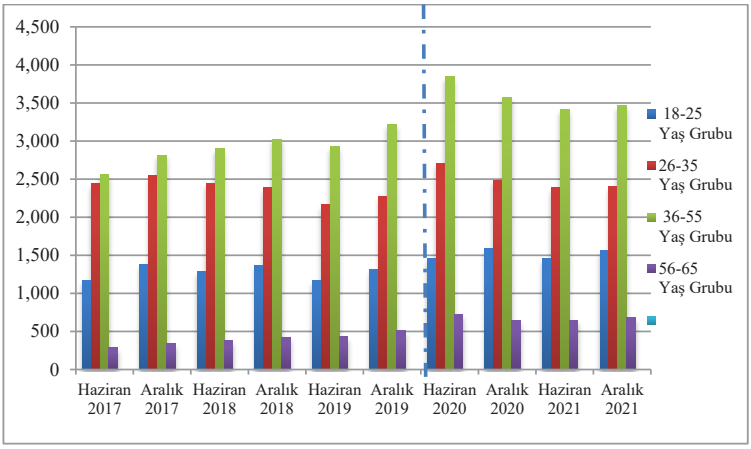
Grafik 7. Sadece Mobil Bankacılık Kullanıcı Yaş Aralığı (Bin)



Kaynak: BDDK verileri kullanılarak yazar tarafından oluşturulmuştur.

2019 yılında ortaya çıkan ve 2020 yılı Mart ayında Türkiye'de ilk ölüm vakasının gerçekleştiği Covid-19 pandemisi de bu durumu etkilemiş olabilir. Pandemiyi engellemeye dönük olarak uygulanan kapanma, kısıtlama ve karantina uygulamalarının etkisi ile insanlar internet ve mobil uygulamaları daha fazla kullanmaya başladı. Grafik 7'de 2020 Hazirna dönemi ve sonraki dönemlerde tüm yaş aralıklarında Covid-19 dönemine göre daha hızlı bir artış oladuğu görülmektedir. Bu sebeple banka müşterileri daha fazla mobil bankacılık hizmeti sunmaya başladı (Koşar, 2022). Bu durumun ortaya çıkmasında bankaların inovatif uygulamalarının da önemli etkisinin olduğu düşünülmektedir.

Grafik 8. Hem İnternet Hem Mobil Kullanıcı Yaş Aralığı (Bin)



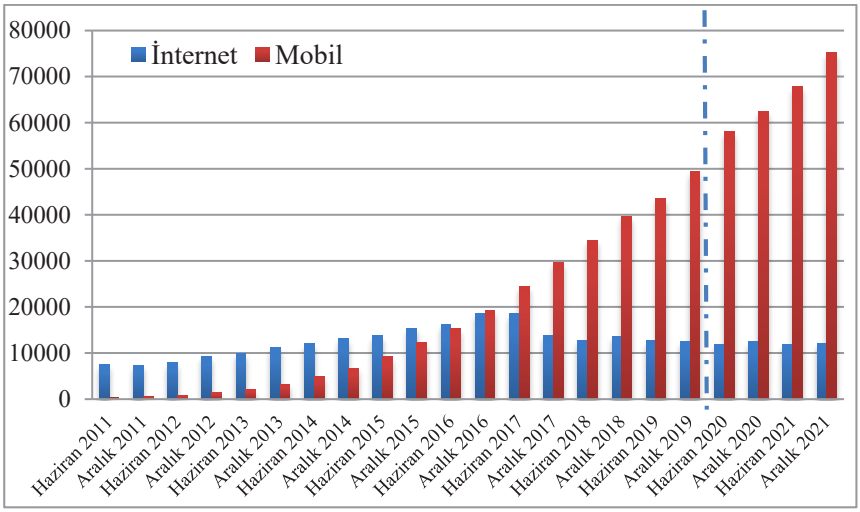
Kaynak: BDDK verileri kullanılarak yazar tarafından oluşturulmuştur.

Grafik 8'de hem internet hem de mobil bankacılık kullananların yaş aralığı gösterilmektedir. Buna göre yıllar itibariyla tüm yaş aralıklarındaki gidişat aynı görünmektedir. Fakat Covid-19 pandemisinin başladığı dönem olan 2020 Haziran döneminde ve sonrasında özellikle 36-55 yaş grubunun internet ve mobil bankacılık kullanımı artmıştır. Bunda Covid-19 pandemisinin yayılmasını engellemek için alınan önlemlerin etkisi vardır. Çünkü yaş gruplarına göre 2020 yılına kadar aynı seviyede olan internet ve mobil bankacılık kullanımı 2020 yılının ardından artış göstermiştir.

6. İnternet ve Mobil Bankacılık Kullanımı

Grafik 9'da Türkiye'de 2011 yılından 2021 yılına kadar olan, aktif internet ve mobil bankacılık kullanıcı hesap verileri gösterilmektedir. Buna göre, Haziran 2011'de Türkiye'de mobil bankacılık kullananların sayısı sadece 248 bin kişiyken, 2016 yıl sonu itibariyla 19 milyonu geçerek mobil bankacılık sayısı ilk defa internet bankacılığı hesap sayısını geçmiştir. 2021 yılına gelindiğinde ise aktif mobil bankacılık hesap sayısı 75 milyonu geçmiştir.

Grafik 9. İnternet ve Mobil Bankacılık Aktif Kullanıcı Hesaparı (Bin)

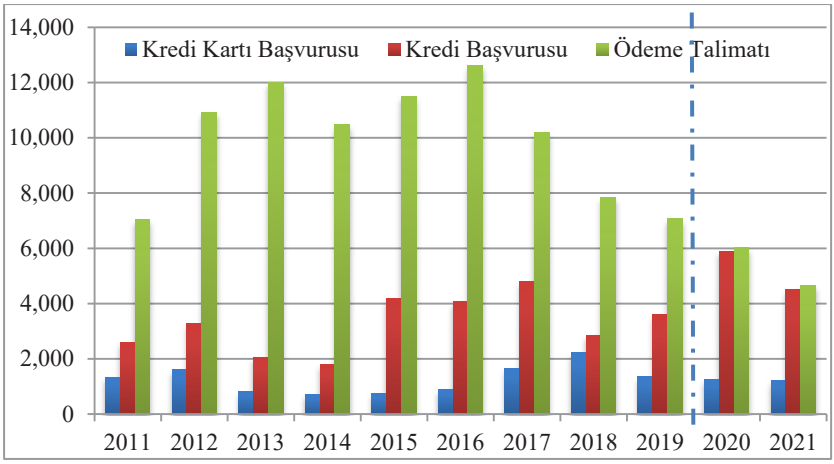


Kaynak: BDDK verileri kullanılarak yazar tarafından oluşturulmuştur.

Sayının bu kadar yüksek olmasında, bazı müşterilerin birden fazla bankaya ait mobil bankacılık hesaplarının olmasının etkisi olmuştur. 2011 yılında 7,5 milyon aktif hesabın olduğu internet bankacılığı sayısı 2016 yıl sonuna kadar

artış göstermiş fakat sonraki yıllarda azalma trendine girerek 2021 yılına gelindiğinde 12 milyon seviyelerine kadar azalmıştır.

Grafik 10. Dijital Kredi, Kredi Kartı Başvuru ve Ödeme Talimatı (Bin)



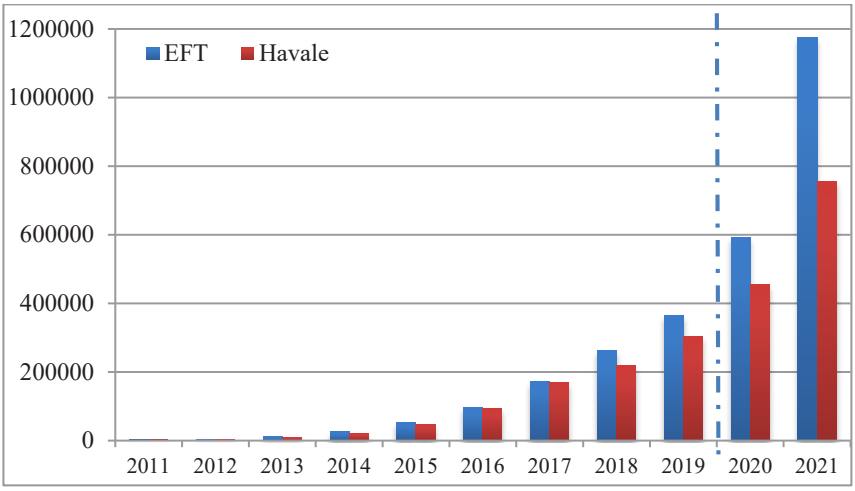
Kaynak: BDDK verileri kullanılarak yazar tarafından oluşturulmuştur.

Grafik 10'da kredi ve kredi kartı başvurusu ile ödeme talimat sayıları gösterilmektedir. Buna göre 2006 yılında dijital mecralardan kredi kartı başvuru sayısı 1,3 milyondur. Sonraki yıllarda azalan kredi kartı başvuru sayısı 2021 yılında 1,2 milyon olmuştur. 2006 yılında 2,5 milyon olan kredi başvurusu değişken olmakla birlikte son yıllarda artış göstermiş özellikle Covid-19 salgının olduğu 2020 ve 2021 yıllarında 4 milyonun üzerinde gerçekleşmiştir. Ödeme talimatları 2006 yılında 7 milyon civarındayken sonraki yıllarda artarak 12 milyon seviyelerini aşmış ardından azalarak 2021 yılında en düşük olan 4,6 milyon ile seneyi kapatmıştır. Son yıllardaki ödeme talimatlarındaki azalma ödemelerin otomatik ödeme talimatıyla yapılmasından kaynaklanıyor olabilir.

7. Havale, EFT ve Ödeme İşlemleri

Grafik 11'de mobil bankacılık üzerinden yapılan havale ve EFT işlem sayıları gösterilmektedir. Buna göre 2006 yılında EFT sayısı 2,4 milyon havale sayısı ise 2,5 milyon seviyelerindedir. 2017 yılında 172 milyon EFT ve 170 milyon havale işlemi yapılmıştır. 2021 yılında 1,2 milyar adet EFT, 754 milyon havale işlemi yapıldığı görülmektedir.

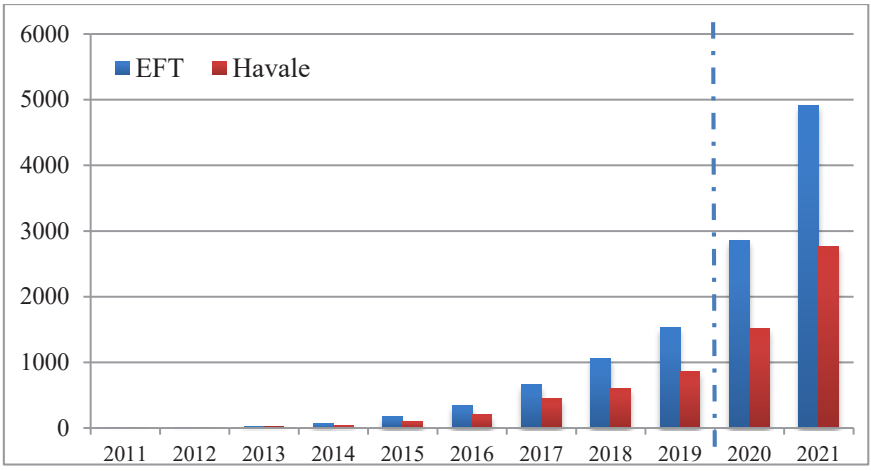
Grafik 11. Mobil Bankacılık Havale ve EFT İşlem Sayısı (Bin)



Kaynak: BDDK verileri kullanılarak yazar tarafından oluşturulmuştur.

Yapılan EFT ve havale işlemlerinin büyük bir kısmı artık mobil bankacılık üzerinden yapılmaktadır (Tuna, 2021). Özellikle Covid-19 salgının ortaya çıktığı 2020 ve 2021 yılı rakamlarına bakıldığında EFT ve havale işlem sayısının çok yüksek düzeyde arttığı görülmektedir. İşlem sayısındaki artışın Covid-19 tedbirleri sebebiyle oluşan durum sonucunda ortaya çıktığı söylenebilir.

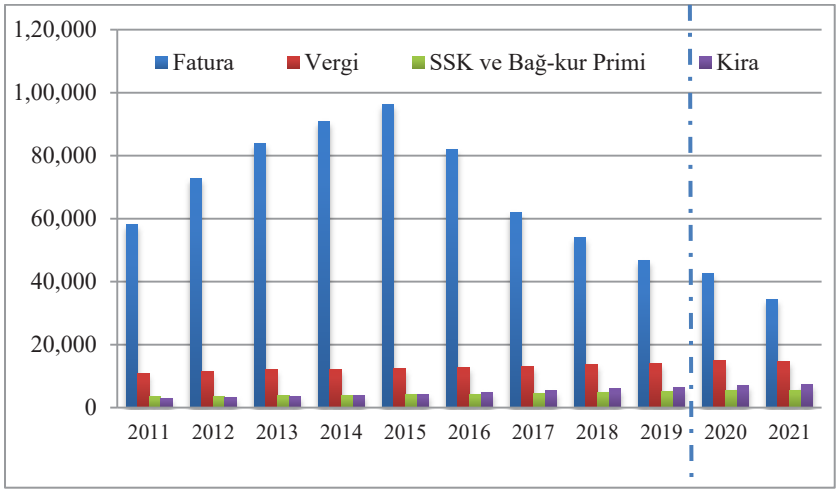
Grafik 12. Mobil Bankacılık Havale ve EFT İşlem Hacmi (Milyar)



Kaynak: BDDK verileri kullanılarak yazar tarafından oluşturulmuştur.

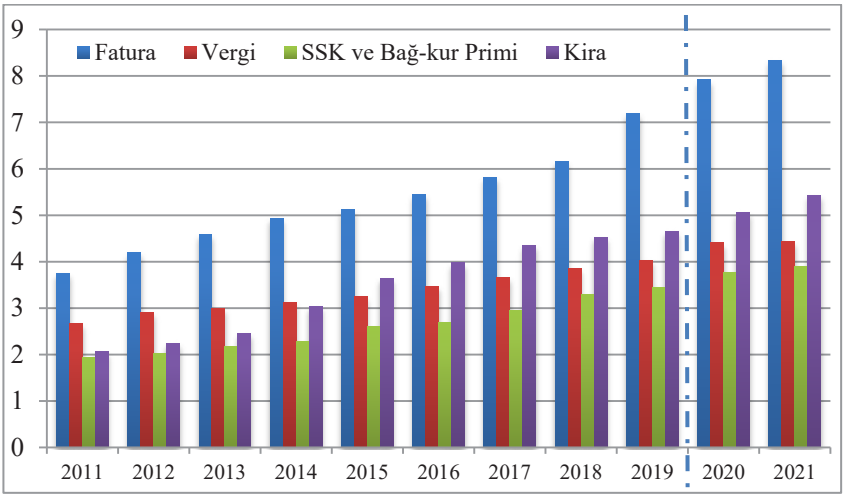
Grafik 12'de Türkiye'de mobil bankacılık havale ve EFT işlem hacmi verileri yer almaktadır. Buna göre 2011 yılında 4 milyarlık EFT ve 3,5 milyarlık havale yapılmışken 2021 yılında 5 trilyonluk EFT ve 2,7 trilyonluk havale yapılmıştır. İşlem hacmi bakımından artan bir trende sahip olan EFT ve havale tutarı özellikle 2020 ve 2021 yıllarında yüksek düzeyde artış göstermiştir. İşlem sayılarında olduğu gibi 2020 ve 2021 yıllarında ortaya çıkan yüsek artışlar 2 şekilde açıklanabilir. Birincisi 2020 yıl başında ortaya çıkan Covid-19 salgını ve son yıllarda artan enflasyon sebebiyle Türk Lirasının değer kaybının artması.

Grafik 13. Bireysel Mobil Bankacılık Ödemelerinde İşlem Sayıları (Bin)



Grafik 13'te bireysel mobil bankacılık ödeme işlem sayıları gösterilmektedir. Buna göre 2011 yılından 2021 yılına kadar olan dönemde fatura ödemeleri hariç vergi, SSK ve Bağ-kur ile kira ödemeleri artış eğilimi göstermiştir. Bunlar arasında en yüksek artış 3 milyon işlemden 7,5 milyon işlem sayısına çıkan kira ödemelerinde ortaya çıkmıştır.

Grafik 14. Bireysel Bankacılık Ödemelerinde İşlem Hacmi (Milyar TL)



Grafik 14'te bireysel mobil bankacılık ödemelerinde işlem hacimleri gösterilmektedir. Buna göre 2011 yılından 2021 yılına kadar tüm kalemlerde artış olduğu görülmektedir. Bu ödemelerde yıllar itibariyla en fazla artış kira ödemelerinde olmuştur. İşlem sayısı ile işlem hacmi verileri birbirini desteklemektedir. Fatura ödemelerinde ise işlem sayısı otomatik ödeme talimatları sebebiyle azalmasına rağmen işlem hacminde artış ortaya çıkmıştır.

8. Sonuç

2022 yılı Ocak ayı itibariyla Türkiye'de 3 kamu bankası, 8 özel sermayeli banka, 3 TMSF'ye devredilen banka, 16 Türkiye'de kurulan yabancı sermayeli banka, 5 Türkiye'de şube açan yabancı banka olmak üzere toplam 35 mevduat bankası faaliyet göstermektdir. Sektörde faaliyet gösteren 6 katılım bankası ile 16 kalkınma ve yatırım bankasıyla beraber toplam banka sayısı 57'ye ulaşmaktadır. Bu bankalardan mevduat bankalarında 9.786 şubede toplam çalışan sayısı 181.408, katılım bankalarında 1.263 şubede çalışan sayısı 16.689, kalkınma ve yatırım bankalarında ise 66 şubede 5.260 personel istihdam edilmektedir (BDDK, 2022).

Bankalar arasında en büyük aktif, kredi ve mevduat büyüklüğüne sahip olan bankalar 2020 yılına kadar kamu bankalarından oluşmaktaydı. 2021 yılında sıralama 2 kamu bankası ve 1 özel banka şeklinde değişmiştir. Son yıllara kamu bankalarının sektördeki aktiflerinin payı artarak %40 seviyelerine

yaklaşmıştır. Ziraat Bankası 1.370 milyar ile en büyük aktif büyüklüğe sahip bankadır. Kârlılık oranı bakımından ise özel bankalar ön plana çıkmaktadır. Türkiye İş Bankası birinci, Garanti Bankası ikinci, Akbank üçüncü sırada yer almaktadır. Kârlılık bakımından özel sermayeli bankaların ilk sırada yer alması özel sektörün daha kârlı ve verimli çalıştığını göstermesi bakımından önemlidir.

Türk bankacılık sektöründe, 2017 yılında 5,5 milyon olan internet bankacılığı kullanan müşteri hesabı sayısı 2021 yılına gelindiğinde 2,1 milyon seviyelerine kadar gerilemiştir. Mobil bankacılık hesap sayısı ise 2007 yılında 17 milyonken 2021 yılına gelindiğinde 64 milyon seviyelerine ulaşmıştır. Bu gelişmeler mobil bankacılığın gelişmesini göstermesi bakımından oldukça önemlidir. Bu durum banka müşterilerinin önce şubeden internet bankacılığına ardından da mobil bankacılığa yöneldiğini göstermektedir. İnternet bankacılığının ilk aşamalarında bankalar müşterileri bilgilendirmek ve internet bankacılığı kullanmalarını sağlamak amacıyla yoğun çaba harcamaktaydı. Sonraki dönemlerde daha çok müşteri artan şekilde dijital bankacılığı kullanmaya başladı. Özellikle 2020 yılında ortaya çıkan Covid-19 pandemisi döneminde alınan kapanma, kısıtlama ve karantina uygulamaları nedeniyle bireyler daha çok evde vakit geçirmek durumundaydı. Bu sebeple bireyler işlerini, alışverişlerini ve ödemelerini evden yapmak zorunda kaldı. Sonuç olarak bu durum, banka müşterilerinin daha fazla mobil bankacılık kullanmalarını zorunlu hale getirdi. Böylece banka şubelerine giden müşteri sayısı azalma eğilimi gösterirken mobil şubelerden hizmet alan müşteri ve yapılan işlem sayısı artma eğilimi göstermiştir.

2020 yılı Mart ayında ortaya çıkan Covid-19 salgını birçok alanda olduğu gibi bankacılık sektöründe de değişim ve gelişim sürecini hızlandırdı. 2017 yılında 5,5 milyon olan internet bankacılığı kullanan müşteri hesabı 2021 yılına gelindiğinde 2,1 milyon seviyelerine kadar azalmıştır. Sadece mobil bankacılık hesabı sayısı ise 2017 yılında yaklaşık 17 milyonken 2021 yılına gelindiğinde 64 milyona ulaşmıştır. 4 yıllık süre içerisinde internet bankacılığında (mobil dışı) % 62'lik bir azalma ortaya çıkmıştır. Diğer taraftan mobil bankacılık kullanımında ise % 276'lık bir artış ortaya çıkmıştır. Bu 4 yıllık bir zaman dilimi için oldukça yüksek bir artış oranıdır. Bundan sonraki süreçte de banka müşterilerinin internet bankacılığından mobil bankacılığa doğru kayacağı tahmin edilmektedir.

Bankacılık piyasasındaki yoğun rekabet şartları düşünüldüğünde bu durumun, bankaları inovatif mobil teknoloji ve uygulama hizmeti sunma noktasında daha fazla AR-GE faaliyeti yapmaya zorladığı anlaşılmaktadır (Scott, Reenen ve Zachariadis, 2017; Akhisar, Tunay ve Tunay, 2015; Shang ve Chiu, 2023).

2017 yılından 2021 yılına kadar olan sürede sadece internet bankacılığı kullananların sayısı sadece 66 ve üzerinde yaş grubunda artarken diğer tüm yaş gruplarında önemli oranda azalmıştır. Sadece mobil bankacılık kullananlarda ise her yıl sürekli artış olmuştur. Mobil bankacılık kullanımındaki en yüksek artış 36-55 yaş grubunda olmuştur. 2017 yılında 5,5 milyon olan 36-55 yaş aralığındakilerin mobil bankacılık kullanıcı hesap sayısı 2021 yılına gelindiğinde 25 milyon seviyelerini aşmıştır. Mobil bankacılık kullanımında ortaya çıkan bu artış eğilimi tüm yaş aralıklarında görülmektedir.

2006 yılında Türkiye'de mobilden yapılan EFT sayısı 2,4 milyon, havale sayısı ise 2,5 milyon seviyelerindedir. 2021 yılında 1,2 milyar adet EFT ve 754 milyon havale işlemi yapılmıştır. Türkiye'de 2011 yılında 4 milyar TL'lik EFT ve 3,5 milyar TL'lik havale yapılmışken 2021 yılında 5 trilyon TL'lik EFT ve 2,7 trilyon TL'lik havale yapılmıştır. İşlem hacmi bakımından artan EFT ve havale tutarı özellikle 2020 ve 2021 yıllarında çok yüksek düzeyde artış göstermiştir. 2020 ve 2021 yıllarında işlem sayılarında olduğu gibi işlem hacimlerinde de ortaya çıkan yüsek artışlar 2020 yıl başında ortaya çıkan Covid-19 salgını ve son yıllarda yüksek seyreden enflasyon sebebiyle Türk Lirasının değer kaybının artması ile açıklanabilir. Son yıllarda havale ve EFT işlemlerinin büyük bir kısmı ise mobil bankacılık üzerinden yapılmaktadır (TBB, 2022).

Bireysel mobil bankacılık ödeme işlem sayıları açısından 2011 yılından 2021 yılına kadar olan dönemde fatura ödemeleri hariç vergi, SSK ve Bağ-kur ile kira ödeme sayıları artış göstermiştir. İşlem hacmi bakımından ise söz konusu dönemde tüm ödeme türlerinde artış olmuştur. Tüm bu veriler bankacılık sektöründe son yıllarda dijital ve özellikle mobil bankacılıkta ortaya çıkan hızlı artışı göstermesi bakımından oldukça önemlidir. Türkiye'de bankacılık sektörü yüksek eğitime sahip insan kaynağının tercih edildiği sektörlerin başında gelmektedir. Sonraki çalışmalarda, Türkiye'de dünyada olduğu gibi (Zhao ve., 2022; Song vd., 2023) mobil bankacılık kullanımı hızla artarken bu artışın daha çok hangi yaş, gelir ve meslek grubunda olduğuna dair çalışmaların yanı sıra mobil bankacılık kullanımında inovatif ürün ve hizmetlerin katkısını belirlemeye yönelik çalışmalar yapılabilir. Ayrıca bu durumun bankaların finansal performansına etkisi, banka grupları ve bankalar özelinde yapılacak çalışmalarla geliştirilebilir.

KAYNAKÇA

Akhisar, İ., Tunay, K. B. ve Tunay, N. (2015). The Effects of Innovations on Bank Performance: The Case of Electronic Banking Services. Procedia - Social and Behavioral Sciences, 195, 369-375. 10.1016/j.sbspro.2015.06.336

Avşaroğlu, G. L. & Şener, İ. (2020). Türk Bankacılık Sektöründe Yabancı Yatırım Öncesi Ve Sonrasında Banka Performansının Değerlendirilmesi. Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 19. Uluslararası İşletmecilik Kongresi Özel Sayısı, 237-257. DOI: 10.18070/erciyesiibd.846508

Bankacılık Kanunu (2005). Erişim Tarihi 18 Aralık 2022. https://www5.tbmm.gov.tr/kanunlar/k5811.html

BDDK, (2022). Bankacılık sektörü. Erişim Tarihi, 26 Aralık 2022, https://www.bddk.org.tr/Veri/Detay/160

Dong, J., Yin, L., Liu, X., Hu, M., Li, X., & Liu, L. (2020). Impact of internet finance on the performance of commercial banks in China. *International Review of Financial Analysis*, *72*, 101579. https://doi.org/10.1016/j.irfa.2020.101579

Gomber, P., Kauffman, R. J., Parker, C., & Weber, B. W. (2018). Financial information systems and the fintech revolution. *Journal of Management Information Systems, 35*(1), 12-18.

Kale, S. (2017). Türk Bankacılık Sektörünün Aracılık Fonksiyonu. *Finans Ekonomi ve Sosyal Araştırmalar Dergisi, 2*(3), 209-220.

Kalyoncuoğlu, S. ve Emel, F. (2017). Müşterilerin Sadakat Geliştirme Eğilimlerini Etkileyen Faktörlerin Belirlenmesi: Akıllı Telefon Kullanıcıları Üzerinde Bir Araştırma. *Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 19*(1), 184-210.

Kamdjoug, J. R. K., Wamba-Taguimdje, S. L., Wamba, S. F., & Kake, I. B. E. (2021). Determining factors and impacts of the intention to adopt mobile banking app in Cameroon: Case of SARA by afriland First Bank. *Journal of Retailing and Consumer Services, 61,* 102509.

Koşar, A. (2022). Mobil Bankacılık Uygulamasını Covid-19 Süreciyle Birlikte Kullanmaya Başlayan Bireysel Banka Müşterilerinin Davranışlarının İncelenmesi. *Afyon Kocatepe University Journal of Social Sciences*, *24*(3), 1006 – 1018.

Pilatin, A. & Dilek, Ö. (2021). Tüketicilerin Online Alışveriş Alışkanlıklarının Demografik Özelikler Bakımından İncelenmesi Doğu Karadeniz Şehirleri Üzerinde Bir Araştırma. *Aksaray Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 13*(1), 11-28.

Pilatin, A. (2021). Tüketicilerin Kredi Kartı Kullanımını Etkileyen Faktörler: Ordu İli Örneği . Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 18(2), 1400-1426. DOI: 10.33437/ksusbd.739952

Scott, S. V., Reenen, J. V. ve Zachariadis, M. (2017). The Long-Term Effect of Digital Innovation on Bank Performance: An Empirical Study of SWIFT Adoption in Financial Services. Research Policy, 46(5), 984-1004. https://doi.org/10.1016/j.respol.2017.03.010

Shang, S. S., & Chiu, L. S. (2023). A RACE pathway for inventing and sustaining mobile payment innovation-A case study of a leading Bank in Taiwan. *Asia Pacific Management Review*. Online first. https://doi.org/10.1016/j.apmrv.2022.12.007

Song, K., Wu, P., & Zou, S. (2023). The adoption and use of mobile payment: Determinants and relationship with bank access. *China Economic Review*, *77*, 101907.

TBB (2022). Dijital, İnternet ve Mobil Bankacılık İstatistikleri, Mart, Haziran, Eylül, Aralık 2021, Erişim Tarihi 6 Kasım 2022, https:// www.tbb.org.tr/tr/bankacilik/banka-ve-sektor-bilgileri/istatistiki-raporlar.

Tuna, K. (2021). COVID-19 pandemisinin Türkiye'de bankacılık sektörü istihdamı üzerine etkileri. *İstanbul İktisat Dergisi*, *71*(1), 191-230.

Yavuz, A. E., & Babuşcu, Ş. (2017). Türk bankacılık sektöründe penetrasyon; internet bankacılığı ve mobil bankacılık ürünlerindeki penetrasyonun analizi. *Başkent Üniversitesi Ticari Bilimler Fakültesi Dergisi, 2*(1), 24-57.

Zhao, C., Wu, Y., & Guo, J. (2022). Mobile payment and Chinese rural household consumption. *China Economic Review*, *71*, 101719.

BÖLÜM IX

COVİD-19 PANDEMİ SÜRECİNDE TCMB MAKROEKONOMİK İSTİKRAR POLİTİKALARI

CBRT Macroeconomic Stability Policies in The Covid-19 Pandemic Process

Nedim DİKMEN[1] & Atakan BÜYÜKBOSTANCI[2]

[1](Dr. Öğr. Üyesi), Ordu Üniversitesi, Ünye İİBF Fakültesi, Ordu, Türkiye
ORCID: 0000-0001-8376-6463

[2] (Öğr. Gör), Ordu Üniversitesi, Ünye MYO, Ordu, Türkiye
ORCID: 0000-0003-1390-5610

1. Giriş

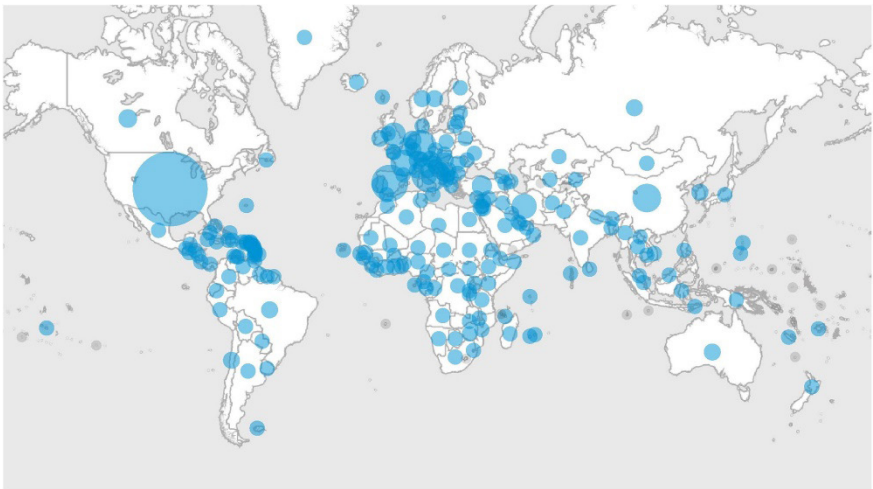
İlk olarak 2019 yılı Aralık ayında ortaya çıkan ve 2020 yılı Ocak ayında Dünya Sağlık Örgütü (WHO) tarafından COVİD-19 olarak tanımlanan virüs Mart 2020'de küresel bir pandemiye yol açmıştır. Covid-19 virüsünün en önemli özelliği insanlar arasında yayılma hızının çok fazla olması ve insan hayatını tehdit etmesidir. Virüsün bu özelliği ülkelerin sağlık sistemleri ve ekonomileri üzerinde krize neden olmuştur (Cavlak, 2020: 145). Salgının birinci dalgası dünya genelinde 2020 yılının ilk 6 ayında yaşanmış ve salgının yayılım hızının azaltılması için hükümetler tarafından çeşitli tedbirler alınmıştır. Alınan önlemler insan hareketlerini sınırlandırmış, üretim ve ticari faaliyetler durma noktasına gelmiştir. Birinci dalga süreci ekonomide büyük bir belirsizlik ortamı yaratmış, reel sektör ve finansal piyasalar olumsuz şekilde etkilenmiştir. 2020 yılının Haziran ayından itibaren vakalar azalmaya başlamış ve alınan tedbirler biraz gevşetilmiştir. Ancak 2020 yılının Eylül ayı itibariyle birçok ülkede vaka sayıları yeniden artmaya başlamış ve salgının ikinci dalgası başlamıştır. İkinci dalga sürecinde yeniden tedbirler alınmış ancak belirsizlik süreci birinci

dalgaya göre daha az olmuştur. Salgının üçüncü dalgası ise 2021 yılının Şubat ayı itibariyle başlamış özellikle üçüncü dalga sürecinde Brezilya, Hindistan ve Türkiye'de vaka sayıları çok yükselmiştir. 2021 yılının başından itibaren aşılama faaliyetlerinin başlaması ile salgının yayılma hızı kısmen düşmeye başlamış yavaş yavaş normalleşme dönemine girilmiştir. 2022 yılı sonu itibariyle pandemi sürecinin bittiği varsayılsa bile, Covid-19 pandemisi ile mücadelenin bir süre daha devam edeceği tahmin edilmektedir.

Salgınla mücadele kapsamında tüm dünya ülkelerinde mali ve parasal önlemler artırılmış, bu amaçla çeşitli politikalar uygulanmıştır. Başta ABD ve Avrupa ülkelerinde salgının yol açtığı ekonomik tahribatla mücadele amacıyla genişletici para ve maliye politikaları uygulanmıştır. Türkiye ekonomisinde, Mart 2021'de "Ekonomik İstikrar Kalkanı" adı aldında mali politikalarla birlikte TCMB tarafından her ay gerçekleştirilen Para Politikası Kurulu (PPK) toplantılarında salgınla mücadeleye vurgu yapılarak çeşitli politika önlemleri alınmıştır. TCMB tarafından salgın sürecinde öncelikle genişletici para politikaları uygulanmış ancak hızla artan enflasyon süreci 2020 yılının üçüncü çeyreğinden sonra daraltıcı para polikası uygulanmasını gerektirmiştir. Ancak resesyon iddialarının ortaya atılması sonucu 2021 yılı Eylül ayından sonra yeniden genişletici para politikasına geçilmiş ve 2022 yıl sonuna kadar bu uygulama devam etmiştir. Genişletici para politikasıyla birlikte enflasyon, cari işlemler açığı, dış ticaret açığı yükselmiştir. Büyüme verileri ise kısmen pozitif olarak gerçekleşmiştir. Bu çalışmada, TCMB tarafından makroekonomik istikrarı sağlamak amacıyla uygulanan politikalar incelenmiştir.

2. Covid-19'un Ortaya Çıkışı ve Gelişim Süreci

Koronavirüs hastalığı ilk olarak 12 Aralık 2019 tarihinde Çin'in Hubey eyaletine bağlı Wuhan kentinde ortaya çıkmış. 31 Aralık 2019'da bu gizemli hastalık 27 kişide görülmüş ve hastalığa solunum yolu rahatsızlığı teşhisi konularak durum Dünya Sağlık Örgütüne,(WHO) bildirilmiştir. Başlangıçta Çin ve çevresini etkileyen bölgesel bir epidemi olarak ifade edilen salgın daha sonra başta ABD ve Avrupa ülkeleri olmak üzere dünya genelinde hızla yayılmıştır. 2020 yılının başlarında önce Avrupa daha sonra ABD salgının merkez üssü konumuna gelmiştir (Demir, Günaydın, & Demir, 2020: 81). Şekil 1'de farklı ülkelerde Covid-19'un mevcut dağılımı gösterilmiştir.



Şekil 1. Farklı Ülkelerde Covid-19'un Mevcut Dağılımı

Kaynak: WHO, 2020, Erişim tarihi: 20 Nisan 2020

7 Ocak 2020'de WHO bu salgın hastalığın SARS virüsünün bir türü olmadığını, bu hastalığın yeni bir koronavirüsten kaynaklandığını açıklamıştır. Daha sonra WHO tarafından 11 Şubat 2020'de bu hastalığın adı Covid-19 olarak açıklanmıştır. Covid-19'un açılımı, Corona'nın Co'su, Virüs'ün Vi'si, ingilizce hastalık anlamına gelen Disease kelimesinin D'si ve 2019 yılında ortaya çıktığından 19 sayısından oluşmaktadır (Demir, Günaydın, & Demir, 2020: 81).

WHO, 11 Mart 2020'de tüm dünyayı tehdit eden Covid-19'u küresel bir pandemi olarak ilan etmiştir. Salgının temel özelliği, bulaşıcı ve hızlı yayılım kabiliyeti olması, insan sağlığını tehdit etmesi ve ölümlere yol açmasıdır. COVID-19 pandemisi, diğer hastalıkların etkilerine kıyasla, tüm dünyadaki diğer bulaşıcı hastalıklardan daha fazla acı çekilmesine neden olabilecektir (Chakraborty ve Maity,2020:2). Ülkeler Covid-19 salgınının yayılım hızını düşürmek amacıyla çeşitli tedbirler almışlardır. Alınan tedbirlerin başında insan hareketliliğini azaltan önlemler yer almaktadır. Bu kapsamda uluslararası seyahatler kısıtlanmış, kısmi ve tam sokağa çıkma yasakları uygulanmış, eğitim faaliyetlerine ara verilmiş, AVM'ler kapanmış, restaurant ve kafeler kapanmış, bazı üretim birimlerinin faaliyeti durdurulmuş ve bazı yerlerde esnek mesai uygulamaları görülmüştür. Yaşanan tüm bu gelişmeler ülke ekonomilerini olumsuz yönde etkilemiş ve hükümetler bu olumsuz etkileri azaltmak için çeşitli para ve maliye politikaları uygulamışlardır. Özellikle

FED, ECB ve diğer gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerdeki merkez bankaları finansal piyasalarda istikrarı yeniden sağlamak amacıyla ellerindeki araçları etkin bir biçimde kullanmışlardır. Tüm bu tedbirlere rağmen pandemi süreci ve sonrasında ekonomik kriz ve durgunluğun devam edeceği öngörülmektedir. OECD tarafından yapılan analizlere göre, dünya ekonomisinin 2020 yılı ve sonrasında en az %2,4 daralacağı tahmin edilmiştir (OECD,2020). Ancak, Covid-19 varyantlarının yol açtığı yeni tehditler ve enflasyon, borç ve gelir eşitsizliğindeki artış ortamında yükselen ve gelişmekte olan ekonomilerdeki toparlanmayı tehlikeye atabilecek belirgin bir yavaşlama sürecine girilmiştir. Bu dönemde küresel büyüme hızı ivme kaybederek 2021 yılındaki yüzde 5,5 seviyesinden, 2022 yılında yüzde 4,1'e ve 2023 yılında yüzde 3,2'ye inmesi beklentisi artmıştır.

Koronavirüs dünya genelinde çok sayıda insanı etkilemiş ve ölümlere sebep olmuştur. 15 Şubat 2023 tarihi itibariyle DSÖ'ye bildirilen ve onaylanan toplam vaka sayısı 756.291.327, toplam ölüm sayısı ise 6.841.640 olmuştur. Pandemi sürecinde uygulanan kısıtlamalar ve aşılamaya çok hızlı başlanması ölüm sayısının azalmasında etkili olmuştur. 13 Şubat 2023 tarihi itibariyle küresel ölçekte 13.195.777.466 doz aşı yapılmıştır (WHO, 2023). Salgın, başladığı günden bu yana en çok Avrupa'da yayılmıştır. Salgının en az yayıldığı kıta ise Afrika'dır (WHO, 2023).

2.1. Covid-19 Salgınının Dünya Ekonomisine Etkisi

Salgının yayılması ve evrensel bir boyut kazanması sonucu insan hareketliliğinin kısıtlanması üretim ve ticari faaliyetleri olumsuz yönde etkilemiştir. Dünyada daha önce bu tarz olaylar çok fazla yaşanmadığı için bir belirsizlik süreci ve kaos ortaya çıkmış, yaşanan belirsizlik ve kaos ortamı hem reel sektörü hem de finansal sektörü olumsuz yönde etkilemiştir. Küresel çapta arz ve talepte meydana gelen daralmalar, dünya genelinde milli gelir tahminlerini etkilemiş; hatta uluslararası kuruluşlar, 1929 Büyük Dünya Buhranından beri en ciddi ekonomik krizin yaşanacağı konusunda uyarılar yapmıştır (Deloitte,2020:5-12).

Gelişmiş ve gelişmekte olan ülke ekonomilerinde salgının yaşandığı 2020 yılının ikinci çeyreğinde alınan tedbirlere rağmen üretim durma noktasına gelmiş ve rekor küçülme oranları görülmüştür. 2020 yılının ikinci çeyreğinde ABD ekonomisi %31,4, İngiltere ekonomisi %19,8, Almanya ekonomisi %13,8 oranında daralmıştır.

Sanayi üretimindeki azalma enerji talebinde azalmaya neden olmuştur. Enerji talebinde meydana gelen bu azalma sonucunda petrol fiyatları düşmüştür. Fiyatlardaki düşüşü önlemek amacıyla OPEC ve OPEC dışı petrol üreticisi ülkeler, petrol arzında kesintilere gitmiştir. Günlük petrol arzının, OPEC üyeleri arasında yapılan anlaşmayla, günlük %10 azaltılmasına karar verilmiştir. Ancak bu %10'luk kısıtlama fiyatların düşüşünü önlemede yeterli olmamış, çünkü talepteki azalış arzdaki azalıştan daha fazla olmuştur. Kısıtlamaların gündeme geldiği 8 Ocak 2020'den 22 Nisan 2020'ye kadar fiyatlar hızla düşmüştür. Brent petrol fiyatları 8 Ocak 2020'de gün içi en yüksek fiyatı 71,28-USD iken fiyatlar 22 Nisan 2020'de 16,01-USD'ye düşmüştür. Petrol fiyatlarındaki düşüş %77,5 oranında gerçekleşmiştir (Kazokoğlu, 2020). Ancak kısıtlama tedbirlerinin kalkması ile beraber enerji fiyatları talepteki artış ve arzdaki kısıtlamalara paralel olarak yükselmeye başlamış ve 2022 yılı içerisinde brent petrol fiyatı 100-USD üzerine çıkmıştır. Günümüzde ise petrol fiyatlarının seyri 80-100 USD arasında dalgalanmaktadır.

Covid-19 pandemi sürecinde üretim ve küresel ticari faaliyetlerdeki daralma nedeniyle işsizlik oranları artmıştır. Bu kapsamda hükümetler işsizliği sınırlı oranda tutmak amacıyla kısa süreli çalışma planları, kısa çalışma ödenekleri gibi ücret sübvansiyonları ve firmalara yönelik destekler sağlamışlardır (Kaya, 2020: 230). Ayrıca işten çıkarma yasakları ile beraber işsizliğin daha fazla artması önlenmeye çalışılmıştır.

Pandemi sürecinde dünya ticaret hacminde düşüş yaşanmıştır. Dünya Ticaret Örgütü (WTO), 8 Nisan 2020 tarihli raporunda 2020'de küresel ticaretin yüzde 13 ile yüzde 32 arasında gerilemesini beklediğini ifade etmiştir. İyimser senaryoda hızlı bir toparlama olursa yıllık %13, kötümser senaryoda ise yıllık %32'ye varabilecek bir gerileme beklenmektedir. WTO tarafından 18 Aralık 2020 tarihinde yayınlanan istatistiklere göre pandeminin meydana getirdiği kriz sonucu ikinci çeyrek düşüşünden sonra üçüncü çeyrekte dünya ticaret hacmindeki düşüşteki daralma artan emtia ticaretiyle birlikte sınırlı kalmıştır (WTO, 2020a).

Pandemi sürecinin etkilediği diğer bir alanda finansal piyasalar olmuştur. Pandeminin ortaya çıkardığı belirsizlik süreci finansal piyasalar tarafından fiyatlanmış ve bu fiyatlamada insanların risk algısındaki azalma etkili olmuştur. 20 şubat 2020 tarihinden 23 mart 2020 tarihine kadar olan süreçte dünya gelişmiş ve gelişmekte olan ülke borsa endekslerinde volatiliteler çok fazla olmuştur. Bu süreçte ABD, İngiltere, Fransa ve Almanya endekslerindeki kayıp %30'u aşmıştır (Şenol, 2020: 80). Diğer yandan Covid-19 pandemisinin zararlarından

korunabilmek için insanların sosyoekonomik düşünce bazında yeni bir anlayışın geliştirilmesi gerektiği, eğer bu sağlanamazsa sadece kâr amaçlı girişimlerin meydana getirdiği negatif dışsallıkların tüm insanlar için vahim sonuçlar ortaya çıkarabileceği ifade edilmiştir (Alpago ve Alpago, 2020:99-112).

Yaşanan tüm bu olumsuzluklar karşısında mali ve parasal otoriteler tarafından çeşitli önlemler alınmıştır. Mali otoriteler tarafından alınan önlemler arasında kişilere sosyal yardımlar, işsizlik ödenekleri, kira destekleri gibi genişletici maliye politikaları uygulanmıştır. Parasal otorite olarak FED, ECB gibi gelişmiş ülke merkez bankaları tarafından genişletici para politikaları uygulanmışdır. Faiz oranları düşürülmüş, para arzı artırılmış ve finansal piyasalarda sınırsız varlık alımı uygulamasına geçilmiştir. Uygulanan bu politikalar sonucu salgının birinci dalgası "V" tipi toparlanma ile atlatılmaya çalışılmış ve üçüncü çeyrekten itibaren toparlanma sürecinin başladığı görülmüştür.

Salgının ikinci ve üçüncü dalgasının ekonomik etkisi birinci dalgaya göre daha az olmuştur. Sebebi dünya ülkelerinin salgınla mücadeleye alışmış olması, kısıtlamaların ilk sürece göre daha sınırlı olması ve aşılama faaliyetinin başlamasıdır.

Kısıtlama tedbirlerinin kalkması ve toparlanma sonrasında dünya ekonomilerinde resesyon endişeleri oldukça artmıştır. FED, pandeminin başlangıç döneminde artan parasal genişlemenin enflasyona neden olduğu endişesi ile faiz artışlarına başlamış ve faiz artışları ise küresel ekonomilerde resesyon endişelerini yükseltmiştir. 2023 yılı ve sonrasında başta ABD olmak üzere birçok ülkede resesyon beklentisi artmıştır.

3. Covid-19 Salgınının Türkiye'de Gelişim Süreci

Türkiye bulunduğu bölgede Covid-19 vakası en son yaşanan ülkelerden biridir. Resmi açıklamalara göre Avrupa'da İtalya, Almanya, Fransa ve İngiltere gibi ülkelerin yanı sıra sınır komşusu İran'da vaka sayısı çok fazlayken Türkiye'de henüz vaka olmadığı görülmüştür. Türkiye'de ilk vaka olayı 11 Mart 2020 tarihinde Sağlık Bakanı Fahrettin Koca'nın yaptığı açıklama ile duyrulmuştur. Ancak ilerleyen dönemde vaka sayısı hızla artmış özellikle üçüncü dalga dönemini çok sancılı geçmiştir. Salgının görülmeye başladığı zamandan günümüze kadar geçen süreçte 17 milyonun üzerinde vaka, 100 binin üzerinde ise ölüm görülmüştür. Türkiye'de birinci ve ikinci dalga sürecinde vaka sayıları çok yüksek değilken üçüncü dalga döneminde günlük vaka sayısı 60 bini aşmıştır.

Salgının seyrine göre yayılım hızını düşürmek amacıyla ülkemizde hükümet tarafından çeşitli sağlık önlemleri alınmıştır. Salgının birinci dalgası olarak ifade edilen Mart 2020'de Türkiye'de ilk vaka görüldükten sonra 18.03.2021 tarihinde toplanan Bakanlar Kurulu toplantısında alınan kısıtlama tedbirlerinden bazıları aşağıda yer almaktadır (Güngör, 2020: 831):

- ✓ Kamuda esnek mesai uygulaması ve uzaktan çalışmaya geçilmesi,
- ✓ Bankalarda çalışma saatlerinin kısalması ve esnek mesaiye geçilmesi,
- ✓ Eğitim-öğretime ara verilmesi ve uzaktan eğitime geçilmesi,
- ✓ 30 Büyükşehir ve Zonguldak ilinde hafta sonları ve resmi tatillerde sokağa çıkma yasağı uygulanması,
- ✓ Uluslararası seyahatlerin kısıtlanması,
- ✓ Lokanta ve restaurantlarda paket servis/gel-al uygulamasına geçiş,
- ✓ Kafe, kıraathane, kuaför, güzellik salonu, AVM'lerin üç ay süre ile kapanması.

Alnınan bu tedbirler sonucu 2020 yılı haziran ayı itibariyle vaka sayılarının azalmasıyla birlikte bu önlemler kademeli olarak gevşetilmiştir. Ancak sonbaharın gelmesiyle vakalar tekrar artışa geçmiş ve kasım ayı itibariyle günlük vakalar hızla artmıştır. Bu kapsamda 17.11.2020 tarihinde tekrar bazı kısıtlamalar uygulanmış, ancak bu kısıtlamalar ilkine göre daha ılımlı olmuştur. 17.11.2020 tarihinde uygulanan bazı kısıtlama tedbirleri:

- ✓ Restaurant, kafe, lokanta gibi işyerleri 10:00-20:00 arasında paket servis/gel-al şeklinde faaliyet gösterecektir,
- ✓ AVM, market, güzellik salonu gibi işyerleri 10:00-20:00 arası faaliyet gösterecektir,
- ✓ Hafta sonu 10:00-20:00 saatleri dışında sokağa çıkma yasağı uygulanacaktır,
- ✓ 65 yaş üstü vatandaşlar 10:00-13:00, 20 yaş altı çocuklar ise 13:00-16:00 saatleri dışında sokağa çıkamayacaktır.

2021 yılının Şubat ayı sonrası günlük vakaların ve vefat sayılarının rekor kırması sonucu 29.04.2021 ve 17.05.2021 tarihleri arası tam kapanma tedbirleri uygulanmıştır. Salgına bağlı gelişmeler, Türkiye'de mart ayının ortasından itibaren ekonomik faaliyetleri dış ticaret, turizm ve iç talep kanallarıyla etkilemeye başlamış, etkiler Nisan ayı itibarıyla derinleşerek tüm ekonomiye yansımıştır (Adıgüzel,2020:192-193)

Türkiye'de salgın sürecinde hükumet tarafından genişletici maliye politikaları uygulanmıştır. Bu kapsamda işten çıkarma yasakları, kısa çalışma ödeneği, ihtiyaç sahiplerine 1000-TL sosyal yardım uygulaması, iş yerlerine destekler, kamu ve banka borçlarının ertelenmesi gibi önlemler alınmıştır.

Türkiye ekonomisi salgının yayılmaya başladığı 2020 yılının ikinci çeyreğinde %9,9 oranında küçülmüş ancak üçüncü çeyrekten itibaren ekonomi kısmen toparlanmaya başlamıştır. Ancak arz-talep dengesizliği sonucu yükselen enflasyon ve işsizlik oranları iktisadi açıdan önemli bir sorun haline gelmiştir..

Pandemi nedeniyle Türkiye'de finansal piyasalarda volatilite çok fazla olmuştur. BİST 100 endeksi 20.02.2020 tarihinden 23.03.2020 tarihine kadar 1200 seviyesinden 819 seviyesine kadar düşmüştür. Ancak sonrasında hızlı toparlanma ile yeni rekorlar görülmüş ve BİST 100 endeksi 2020 yılının son aylarında zirve tazeleyerek 1580 seviyesine yükselmiştir. Özellikle TCMB başkanı Naci Ağbal'ın görevden alınması finansal piyasalarda volatiliteyi artırmıştır. Döviz kuru hızla yükselmiş ve borsa endeksi düşmüştür. 2021 yılı borsa açısından yine volatil geçmiş, Aralık 2021 ayında endeks değeri 2000'e yükselmiştir. Diğer yandan ekonomide kredi hacmi genişlemiş, 13 mart-12 haziran 2020 döneminde toplam krediler 2.808 milyar TL'den 3.204 milyar TL'ye çıkmıştır. Bankacılık sektöründeki toplam mevduat ise (bankalar arası dâhil), Haziran 2020 ayının ikinci haftasında 3 trilyon 28 milyar 550 milyon lira olmuştur (BDDK,2020/b).

Salgın sürecinde Türkiye ekonomisinin durgunluk sürecine girmesini engellemek amacıyla Eylül 2021'den sonra politika faizi düşürülmüş ancak enflasyon yükselmiştir. Türkiye ekonomisinde izlenen negatif reel faiz uygulaması ile enflasyon 2022 yılı içerisinde son 20 yılın en yüksek seviyesine yükselmiştir. Ancak pozitif büyüme süreci devam etmiştir. Bu süreçte TCMB'nin rolüne ilişkin bilgiler aşağıda yer verilmiştir.

4. Merkez Bankası Para Politikası Araçları ve Türkiye'de Merkez Bankasının Rolü

Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB), 11 Haziran 1930 tarihinde 1715 sayılı kanun ile kurulmuş ve 3 Ekim 1931 tarihinde faaliyetine başlamıştır. TCMB kanunu daha sonra 14 Ocak 1970 tarihinde 1211 sayılı kanun ile yeniden güncellenmiştir. 25 Nisan 2001 tarihinde 4651 sayılı kanun ile bankanın temel amacının fiyat istikrarını sağlamak olduğu hükme bağlanmıştır. Banka fiyat

istikrarı amacı doğrultusunda para politikasını ve kullanacağı araçları kendisi belirler. Banka böylece araç bağımsızlığı ilkesine hak kazanmıştır. Ayrıca TCMB, fiyat istikrarı amacıyla çelişmemek üzere hükümetin büyüme ve istihdam politikalarını desteklemelidir. TCMB'nin başlıca görevleri (https://www.tcmb.gov.tr);

- Açık Piyasa İşlemleri yapmak,
- TL'nin değerini korumak,
- Zorunlu (munzam) karşılık oranlarını belirlemek
- Reeskont işlemlerini yapmak
- Ülkenin döviz ve altın rezervlerini yönetmek
- Finansal istikrarı destekleyici tedbirleri almak
- Mali piyasaları izlemek,
- Emisyon yetkisini kullanmak yer almaktadır.

Türkiye'de enlflasyonu düşürmek için Merkez Bankası'na fiyat istikrarı sağlama görevi verilmiş ve ayrıca enflasyonla mücadelede, 2002 yılında enflasyon hedeflemesi rejimine geçilmiştir. 2002-2005 yılları arasında örtük enflasyon hedeflemesi uygulanmıştır. Bu doğrultuda 2005 yılına kadar enflasyonun düşürülmesi hedeflenmiştir. 2006 yılından sonra ise açık enflasyon hedeflemesi uygulanmıştır. Açık enflasyon hedefine göre TCMB her yıl ulaşacağı enflasyonu önceden ilan edecek ve hedef doğrultusunda para politikası araçlarını uygulayacaktır.

TCMB'nin piyasada istikrarı sağlayabilmek amacıyla kullandığı çeşitli para politikası araçları vardır. Bunlar arasından en sık kullandığı araçlar;

- Faiz Politikası
- Açık Piyasa İşlemleri
- Zorunlu (Munzam) Karşılık Oranları
- Reeskont Oranı
- Döviz İşlemleri'dir.

4.1. Faiz Politikası

TCMB, faiz politikası ile kamuoyuna üç farklı şekilde uygulayacağı faiz oranlarını ilan eder. Bunlar, politika faizi, faiz koridoru ve geç likidite penceresidir.

4.1.1. Politika Faizi

Politika faizi TCMB tarafından aylık olarak belirlenir. Politika faizi ile bir haftalık repo işlemlerine uygun faiz oranları belirlenir. Belirlenen faiz oranı ile TCMB, bir hafta vadeli repo ihalesi açar, bankalar ellerindeki tahvil ve bonoları TCMB'ye satıp karşılığında nakit para alır ve vade sonunda parayı iade edip sattığı senet ve bonoları geri alır. TCMB, bu araç ile banka ve banka dışı finans kurumlarının piyasada uyguladığı faiz oranını, bankalardan alınan kredi miktarını, hisse senedi ve döviz gibi varlıkların fiyatlarını etkiler (Eğilmez, 2017).

4.1.2. Faiz Koridoru

Faiz koridoru, faiz oranlarının alt ve üst sınır arasındaki farkını ifade eder. TCMB'nin gecelik borç verme ve borç alma arasındaki marj faiz koridorunu oluşturmaktadır (Arabacı ve Yücel, 2020: 94). Faiz koridoru uygulamasında üst sınır faizi, likidite sıkıntısına düşen bankaların açıklarını kapatmak için kabul ettikleri faiz oranıdır. Alt sınır faizi ise, likidite fazlası olan bankaların Merkez Bankası'na fazla likiditeyi yatırmak istedikleri faiz oranıdır. Bu uygulamada Merkez Bankası alt sınırdaki faiz oranı ile likidite fazlası olan bankalardan borç almakta ve aldığı borcu likidite açığı olan bankalara üst sınırdan satmaktadır. Merkez Bankası bu uygulama ile ikincil piyasada oluşan kısa vadeli faiz oranlarını, döviz kurlarını ve kredilerin büyüme hızını etkilemektedir (Gedikli, 2017: 25).

4.1.3. Geç Likidite Penceresi (GLP)

Gün sonu likidite açığını kapatmak ya da likidite fazlasını borç vermek isteyen bankalara uygulanan faiz oranıdır. Bankalar teminatları karşılığı bu araçtan 16:00-17:00 saatleri arasında yararlanabilmektedir (Eğilmez, 2017). TCMB, likidite açığı yaşayan bankalara GLP borç verme faizi, likidite fazlası olan bankalardan fon talep etmek için ise GLP borç alma faizi uygulamaktadır. TCMB, böylece piyasanın günlük likidite sıkıntısını çözmekte ve finansal piyasaların etkin çalışmasına olanak sağlamaktadır.

4.2. Açık Piyasa İşlemleri (APİ)

APİ, Merkez Bankası'nın piyasadaki para arzını kontrol etmek için, hazine bonosu ve tahvilleriyle, özel sektöre ait bazı tahvil ve senetleri alıp satma işlemidir. Merkez Bankası piyasadan tahvil ve bonoları alırsa piyasaya

para sürmekte ve para arzını artırmaktadır. Tam tersi olarak piyasaya tahvil ve bonoları satarsa piyasadan likiditeyi çekip para arzını daraltmaktadır (Parasız, 2009: 353). Merkez Bankası'nın amacı, banka rezervleri ile oynayarak para arzını etkilemektir. Bu durum, piyasada miktar ve fiyat olmak üzere iki etki meydana getirir. Başlıca açık piyasa işlem çeşitleri, depo, repo, ters repo, doğrudan alım, doğrudan satım, likidite senedi ihracı, Türk lirası depo alım ihalesi gibi işlemlerdir.

4.3. Zorunlu (Munzam) Karşılık Oranları

Zorunlu karşılık oranları, Merkez Bankası'nın bankaların topladıkları mevduatın belli bir oranını karşılık olarak ayırmak istedikleri bir uygulamadır. Burada asıl amaç bankalarda mevduatı bulunan tasarruf sahiplerinin fonlarını garanti altına almaktır. Ancak günümüzde zorunlu karşılık oranı para arzını kontrol aracı olarak kullanılmaktadır. TCMB, zorunlu karşılık oranını değiştirerek piyasadaki para miktarını etkilemektedir. Oran yükseldikçe, bankalar topladıkları mevduatlar için daha fazla karşılık ayıracak, bankalar tarafından yaratılan kaydi para miktarı ve piyasadaki para arzı azalacaktır. Oran düştükçe ise, bankalar topladıkları mevduatlar için daha az karşılık ayıracak, bankalar tarafından yaratılan kaydi para miktarı ve piyasadaki para arzı artacaktır (Paya, 2013: 186).

4.4. Reeskont Politikası

Reeskont politikası, piyasada faaliyet gösteren bankaların iskonto ettikleri senetleri, ikincil olarak vadesi gelene kadar nakde çevirebilmek amacıyla Merkez Bankası'na iskonto ettirmeleridir. Bankalar bu yolla vadesi gelene kadar senedi ellerinde tutmak yerine belirli bir oranda Merkez Bankası'na iskonto ettirdiklerinde nakit pozisyonlarını artırmaktadırlar. Merkez Bankası'nın reeskont oranlarında yapacağı değişimler bankaların nakit pozisyonlarını ve yaratacakları kaydi para miktarını artırmaktadır. Oran yükseldikçe bankaların likiditesi azalacak ve para arzı daralacaktır. Oran düştükçe ise bankaların likidite oranı ve para arzı artacaktır (Parasız, 2009: 355).

4.5. Döviz İşlemleri

Merkez Bankası'nın kur dengesini sağlamak için döviz alım satım işlemleri yoluyla piyasadaki para miktarına ve döviz işlemlerine yönelik müdahalesidir.TCMB, Ülkemizde para ve kur politikalarının yönetilmesinden

sorumlu kurumdur. Merkez Bankasının temel amacı ekonomide fiyat istikrarının sağlanmasıdır.

5. Pandemi Döneminde Türkiye'deki Makroekonomik Gelişmeler

5.1. Ekonomik Büyüme Verileri

Covid-19 pandemisinin yaygınlaştığı 2020 yılı I. ve II. çeyrek döneminde tüm dünya ekonomilerinde küçülmeler görülmüştür. Çünkü böylesi hızlı yayılan ve insan hayatını tehdit eden salgına karşı kısıtlama tedbirleri uygulanmış, kısıtlama ve kapanma tedbirleri ile üretim faaliyetleri askıya alınmıştır. Üretim faaliyetlerinin durması ise ekonomilerde ciddi oranda küçülmeye neden olmuştur. ABD ekonomisinde, 2020 yılı I. çeyrekte %5, II. çeyrekte %31,4 oranında küçülme görülmüştür. Benzer küçülme oranları I. ve II. çeyrekte diğer Avrupa ülkelerinde de görülmüştür. Ancak 2020 yılı Haziran ayından itibaren kapanma tedbirlerinin kaldırılmasıyla yeniden büyüme ivme kazanmış ve ekonomiler 2020 yılı III. Çeyrekten itibaren toparlanma eğilimi göstermiştir. Benzer gelişmeler Türkiye ekonomisi içinde geçerlidir. Türkiye 2020 yılı I. çeyrekte %4,5 oranında büyümüş ancak salgının başladığı Mart ayı itibariyle kapanma tedbirlerinin gelmesi sonucu II. çeyrekte %9,9 oranında küçülmüştür. Ancak III. Çeyrekte ekonomi %5,9 büyüyerek toparlanma eğilimine girmiştir. 2020 yılı yıllık büyüme oranı ise %1,8 olmuştur.

Covid-19 salgını günümüze kadar devam etmesine rağmen daha sonraki varyantlar için aşırı tedbirlere gidilmemiş sadece kısmi önlemler alınmıştır. Bu gelişmeler sonucu Türkiye ekonomisinde yeniden küçülme eğilimleri görülmemiştir. Türkiye ekonomisinin büyümesi 2021 yılında ekonomi %11, 2022 yılında ise %5,6 oranında gerçekleşmiştir. Ancak Covid-19'un başlangıcında artan parasal bolluk sonucu 2021'den itibaren enflasyon yükselmeye başlamış ve başta FED olmak üzere, ECB ve diğer merkez bankaları parasal sıkılaştırmaya giderek faiz artışlarına başlamıştır. Bu durum dünya ekonomisinde 2022 yılı itibariyle resesyon endişelerine neden olmuştur. Resesyon endişelerine rağmen enflasyonla mücadeleyi hedefleyen FED, günümüzde faiz artışlarına halen devam etmekte ve faiz artışlarının sonuçlanacağı zaman olarak enflasyonu kontrol altına alınmasını göstermektedir.

5.2. Enflasyon Verileri

Pandeminin başlangıç dönemleri olarak kabul ettiğimiz Mart-Eylül döneminde enflasyon oranları düşük seviyelerde kalmıştır. Pandemi dönemi

önemli enerji girdisi olan petrol fiyatlarındaki düşüş, maliyetleri azaltmış, ithalat azalmış ve cari açık seviyesi düşmüştür. Bu durum 2020 yılı Ağustos ayına kadar ÜFE'nin düşmesine neden olmuş ve ekonomi dezenflasyonist sürece girmiştir. Ancak kısıtlamalar sona erdikten sonra, enerji fiyatlarınında yükselmesi ile birlikte Türkiye ekonomisinde enflasyon 2020 yılının Ekim ayından itibaren yükselmeye başlamış ve 2022 yılında %85'e ulaşmıştır. Aynı zamanda 2021 yılı II. çeyrekten sonra faiz indirimlerinin olması enflasyonu yükselten başka bir unsur olmuştur. Temel amacı enflasyonla mücadele olan TCMB, faiz indirimleri ile ekonomide oluşabilecek resesyonun önüne geçmeye çalışmıştır. Bu sebeple fiyat istikrarı bir kenara bırakılmıştır. Tablo 1'de de görüldüğü üzere aylık TÜFE ve ÜFE oranları 2020 yılı Ekim ayından itibaren yükselmeye başlamıştır.

Tablo 1.: 2020 Yılı Aylık TÜFE ve ÜFE Oranları

Aylar	Aylık TÜFE (%)	Yıllık TÜFE (%)	Aylık ÜFE (%)	Yıllık ÜFE (%)
Ocak	1,35	12,15	1.84	8,84
Şubat	0,35	12,37	0,48	9,26
Mart	0,57	11,86	0,87	8,50
Nisan	0.85	10,94	1,28	6,71
Mayıs	1.36	11.39	1,54	5,53
Haziran	1.13	12.62	0,69	6,17
Temmuz	0.58	11.76	1,02	8,33
Ağustos	0.86	11.77	2,35	11,53
Eylül	0.97	11.75	2,65	14,33
Ekim	2.13	11.89	3,55	18,20
Kasım	2.30	14.03	4,08	23,11
Aralık	1.25	14.60	2,36	25,15

Kaynak: https://www.tcmb.gov.tr/wps/wcm/connect/TR/TCMB+TR/Main+Menu/Istatistikler/Enflasyon+Verileri, Erişim Tarihi: 01.03.2023.

Pandeminin başlangıç döneminde başta FED, ECB, BOJ olmak üzere tüm merkez bankaları faiz indirimine başlamış ve dünyada parasal genişleme hızla artmıştır. TCMB'de bu sürece uygun hareket ederek 2020 yılı Ağustos ayına kadar faiz indirimlerine devam etmiştir. Ancak enflasyondaki yükselme eğilimi 2020 yılı Eylül ayı itibariyle faiz artışlarını gerektirmiştir. Özellikle Naci Ağbal'ın TCMB başkanı olmasından sonra izlediği şahin politiklarla hızlı faiz artışları Kasım ayından sonra enflasyonun kontrol altına alınmasını sağlamıştır. Ayrıca

döviz kurundaki hızlı yükseliş de bu şahin politikalarla kontrol altına alınmıştır. Ancak 2021 yılı Mart ayında hükümetin faiz artışlarına karşı çıkması, TCMB başkanı Naci Ağbal'ın görevden alınmasına ve yerine Şahap Kavcıoğlu'nun TCMB başkanı olmasına yol açmıştır. Kavcıoğlu başlangıçta Ağustos ayına kadar faizleri sabit tutmuş ancak Ağustos sonrası faizler düşürülmeye başlamış ve faiz oranları yıl sonunda tek haneye düşmüştür. Bu süreçte hem enflasyon, hem döviz kuru hem de cari işlemler açığı yükselmiştir.

Tablo 2.: 2021 Yılı Aylık TÜFE ve ÜFE Oranları

Aylar	Aylık TÜFE (%)	Yıllık TÜFE (%)	Aylık ÜFE (%)	Yıllık ÜFE (%)
Ocak	1.68	14.97	2.66	26.16
Şubat	0.91	15.61	1.22	27.09
Mart	1.08	16.19	4.13	31.20
Nisan	1.68	17.14	4.34	35.17
Mayıs	0.89	16.59	3.92	38.33
Haziran	1.94	17.53	4.01	42.89
Temmuz	1.80	18.95	2.46	44.92
Ağustos	1.12	19.25	2.77	45.52
Eylül	1.25	19.58	1.55	43.96
Ekim	2.39	19.89	5.24	46.31
Kasım	3.51	21.31	9.99	54.62
Aralık	13.58	36.08	19.08	79.89

Kaynak: https://www.tcmb.gov.tr/wps/wcm/connect/TR/TCMB+TR/Main+Menu/Istatistikler/Enflasyon+Verileri, Erişim Tarihi: 01.03.2023.

Tablo 2'de de görüldüğü üzere hem ÜFE hem de TÜFE oranları 2021 yılında da yükselmeye devam etmiş ve yıl sonunda en yüksek değere ulaşmıştır.

Aynı şekilde enflasyondaki yükseliş 2022 yılı Kasım ayına kadar devam etmiştir. Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası'nın (TCMB) son enflasyon raporunda yıl sonu enflasyon beklentisi yüzde 65,2 olarak öngörülmüştür. TÜİK verilerine göre Aralık ayı yıllık enflasyon oranı 64,27 olarak gerçekleşmiştir. Tablo 3'de görüldüğü gibi hem ÜFE hem de TÜFE Ekim 2022 ayına kadar hızla yükselmiş ve en yüksek seviyeye ulaşmıştır. 2022 yılı Kasım ayından sonra baz etkisi ile enflasyon düşüş sürecine girse de, enflasyon kontrol edilebilir olmaktan çıkmıştır.

Dünya genelinde olduğu gibi ülkemizde de pandemi sürecinin etkileri enflasyonu tetiklemiş, uygulanan politikaların başarısız olmasına yol açmıştır. ABD başta olmak üzere tüm gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde enflasyon sorunu kronik hale gelmiştir. Dünya ekonomileri bir resesyon dönemine girmiştir. Pandemi sorunu bitse bile yaşanan bu durgunluğun belli bir süre daha devam edeceği görülmektedir.

Tablo 3.: 2022 yılı Aylık TÜFE ve ÜFE oranları

Aylar	Aylık TÜFE (%)	Yıllık TÜFE (%)	Aylık ÜFE (%)	Yıllık ÜFE (%)
Ocak	11.10	48.69	10.45	93.53
Şubat	4.81	54.44	7.22	105.01
Mart	5.46	61.14	9.19	114.97
Nisan	7.25	69.97	7.67	121.82
Mayıs	2.98	73.50	8.76	132.16
Haziran	4.95	78.62	6.77	138.31
Temmuz	2.37	79.60	5.17	144.61
Ağustos	1.46	80.21	2.41	143.75
Eylül	3.08	83.45	4.78	151.50
Ekim	3.54	85.51	7.83	157.69
Kasım	2.88	84.39	0.74	136.02
Aralık	1.18	64.27	-0.24	97.72

Kaynak: https://www.tcmb.gov.tr/wps/wcm/connect/TR/TCMB+TR/Main+Menu/Istatistikler/Enflasyon+Verileri, Erişim Tarihi: 01.03.2023.

5.3. Dış Denge Verileri

Dış denge verileri olarak ekonomide başta döviz kuru olmak üzere enflasyon, üretim, istihdam gibi önemli makro ekonomik konuları etkileyen cari işlemler dengesi ve dış ticaret dengesi incelenmiştir.

Cari işlemler dengesi ödemeler bilançosunda yer alan önemli kalemlerden birisidir. Cari işlemler dengesi içerisinde mal ticareti (dış ticaret dengesi), hizmet ticareti, yatırım gelir-gider dengesi ve transfer gelirleri dengesi yer almaktadır. Tablo 4'de görüldüğü gibi Pandeminin ilk başladığı dönemlerde cari işlemler dengesi sürekli açık vermiştir. Ancak döviz kurundaki yükselmenin etkisi ve kısıtlama tedbirlerinin kalkması sonucu artan turizm gelirleri ile 2020 yılı Ekim ayında fazla vermiştir. Ancak daha sonraki dönemlerde cari açık yeniden

yükselişe geçmiştir. 2021 yılında ise döviz kurundaki hızlı yükselme ithalatı baskılamış ve ihracatı artırmıştır. Ayrıca yaz aylarında artan turizm gelirleri ile Temmuz ayından Ekim ayına kadar cari işlemler dengesi fazla vermiştir. 2022 yılında ise cari işlemler dengesi sürekli açık vermiştir. Özellikle yaz aylarında turizm gelirlerinin etkisi ve Rusya-Ukrayna savaşının etkisiyle cari işlemler açığı belirli dönemlerde azalmış, ancak daha sonra yeniden artmaya başlamıştır.

Tablo 4: 2020, 2021 ve 2022 Yılları Cari İşlemler Dengesi

Aylar	2020	2021	2022
Ocak	-1.326	-1.494	-6.948
Şubat	-737	-2.188	-5.306
Mart	-5.005	-3.036	-5.594
Nisan	-5.072	-1.106	-2.546
Mayıs	-3.836	-2.902	-5.835
Haziran	-2.257	-610	-2.579
Temmuz	-1,675	392	-3.534
Ağustos	-3.587	2.164	-2.705
Eylül	-1.965	2.722	-2.933
Ekim	222	4.104	-830
Kasım	-3.380	-2.104	-4.049
Aralık	-3.270	-3.174	-5.910
Yıllık	-31.888	-7.232	-48.769

Kaynak: https://www.tcmb.gov.tr/wps/wcm/connect/TR/TCMB+TR/Main+Menu/Istatistikler/Odemeler+Dengesi+ve+Ilgili+Istatistikler

Tablo 5'de 2020, 2021 ve 2022 yılında aylık ve yıllık olarak gerçekleşen dış ticaret dengesi verileri gösterilmiştir. Dış ticaret dengesi cari işlemler dengesi içerisinde yer almaktadır. Dış ticaret bilançosu ihracat ile ithalat arasındaki farkı göstermektedir. Türkiye'de pandemi sürecinde en fazla dış ticaret açığı 2022 yılında gerçekleşmiştir. 2021 yılında dış ticaret açığının düşmesinin nedeni döviz kurundaki hızlı yükselişin ithacat gelirlerini artırması ve pahalılaşan ithalatı baskılamasıdır. Ancak 2022 yılında döviz kuru yüksek seviyelerde olmasına rağmen dış ticaret açıkları yüksek seyretmiştir. Bu olgunun sebebi ihracat artarken ithalatın daha fazla artmasıdır. Özellikle yurtiçinde yaşanan yüksek enflasyon ithal edilen mal ve hizmetlere olan talebi artırmıştır.

Tablo 5: 2020, 2021 ve 2022 Yılları Dış Ticaret Dengesi

Aylar	2020	2021	2022
Ocak	-3.318	-1.907	-8.548
Şubat	-1.948	-2.102	-6.291
Mart	-4.355	-2.988	-6.473
Nisan	-3.844	-1.744	-4.338
Mayıs	-2.744	-3.055	-8.822
Haziran	-2.062	-1.635	-6.429
Temmuz	-1.963	-3.148	-9.334
Ağustos	-5.376	-2.884	-9.669
Eylül	-3.754	-1.126	-8.060
Ekim	-1.290	-50	-6.473
Kasım	-3.860	-3.628	-7.193
Aralık	-3.365	-5.046	-8.089
Yıllık	-37.874	-29.313	-89.719

Kaynak: https://www.tcmb.gov.tr/wps/wcm/connect/TR/TCMB+TR/Main+Menu/Istatistikler/Odemeler+Dengesi+ve+Ilgili+Istatistikler

5.4. Diğer Ekonomik Gelişmeler

Pandemi sürecinde Türkiye'de finansal piyasalarda volatitilite yüksek seyretse de 2022 yılı sonu itibariyle BİST-100 endeksi rekor kırmıştır. Pandemi başlangıcında bist endeksi 1220 seviyesinden 810 seviyesine düşerek %32,5 oranında değer kaybetmiştir. Mart 2020'de dip bölgesini 810 seviyesi ile gören BİST-100 endeksi sonrasında tekrar yükselmeye başlamıştır. Parasal genişlemenin etkisiyle BİST-100 endeksi yükselmiştir. Belirli dönemlerde düşüşler gösteren endeks, enflasyondaki yükseliş ve faiz indirimlerinin etkisi ile 2022 yılı Aralık ayında 5600'e ulaşarak rekor kırmıştır.

Pandemi döneminde 2020 yılı sonunda işsizlik oranı %13,2 oranında gerçekleşmiştir. 2021 ve 2022 yılında işsizlik oranı azalmıştır. TÜİK verilerine göre işsizlik oranı 2021 yılı Aralık ayında %11,2 oranında, 2022 yılı Aralık ayında ise %10,3 oranında gerçekleşmiştir. Pandeminin ilk döneminde işten çıkarma yasakları işsizliğin yükselmesine engel olmuştur. Sonrasında artan ekonomik faaliyetler işsizlik oranını düşürmüştür.

Pandemi sürecinde makro ekonomik olaylarda ortaya çıkan gelişmelerde, TCMB'nin aldığı kararlar oldukça önemlidir. TCMB para politikası kurulu, temel amaç olan fiyat istikrarı ve diğer makro ekonomik sorunları çözüme

kavuşturmak amacıyla her ay toplanmaktadır. Para Politikası Kurulu'nun görev ve yetkileri aşağıda belirtilmiştir (Arabacı ve Yücel, 2020: 95);

✓ Fiyat istikrarını sağlamak amacıyla para politikası ilke ve stratejilerinin belirlenmesi,

✓ Para politikası stratejisi çerçevesinde hükümetle birlikte enflasyon hedefinin belirlenmesi,

✓ Para politikası hedefleri ve uygulamaları konusunda belirli dönemler itibari ile raporlar hazırlayarak hükümetin belirleyeceği esaslar doğrultusunda kamuoyunun bilgilendirilmesi,

✓ Hükümetle birlikte Türk lirasının iç ve dış değerini korumak için gerekli tedbirlerin alınması gibi görev ve yetkileri bulunmaktadır.

Türkiye'de politika faizlerine dair kararlar; tarihi önceden belli olan toplantılarda, Para Politikası Kurulu tarafından alınır. Para Politikası Kurulunun aldığı kararlar, toplantının yapıldığı gün saat 14.00'te; Kurulun yaptığı değerlendirmeleri içeren toplantı özeti ise 5 iş günü içerisinde kamuoyuna açıklanmaktadır.

Pandeminin Türkiye'de başladığı 2020 yılı Mart ayından Ekim ayına kadar TCMB başkanlığı görevini Murat Uysal yerine getirmiştir. Murat Uysal başkanlığı döneminde Mart ve Nisan 2020'de politika faizinde 100'er baz puan indirim yapılmış ve politilka faizi Nisan ayında 8,75'e düşürülmüştür. Kararın gerekçesi benzer özellikler taşımaktadır. Kararlarda, Covid-19 salgınının küresel büyüme görünümünü zayıflattığı; gelişmiş ve gelişmekte olan ülke merkez bankalarının genişletici para politikası uyguladığı; salgın öncesi Türkiye ekonomisinde belirgin iyileşmelerin görüldüğü; salgının Türkiye ekonomisine vereceği zararları azaltmak gerektiği; finansal piyasalardaki nakit akışının kesintisiz işlemesi; emtia fiyatlarındaki düşüşlerin döviz kurundaki yükselmeye rağmen enflasyonu olumlu yönde etkileyeceği; toplam talebin artırılması gerektği ifade edilmiştir. Mayıs ayında yapılan PPK toplantısında faiz indirimi 50 baz puan olarak gerçekleşmiş ve politika faizi %8,25'e düşürülmüştür. Faizdeki düşüşün önceki toplantılara göre daha az olmasının nedeni Covid-19 salgınının küresel gıda fiyatlarını yükseltmesi ve gıda fiyatlarındaki yükselişinde Türkiye'de 2020 yılının ikinci yarısından itibaren tüketici enflasyonunu yükselteceği tahmin edilmiştir. Bu nedenle faiz indirimi ölçülü olarak gerçekleştirilmiştir. Haziran, Temmuz ve Ağustos aylarında politika faizi sabit tutulmuştur. Dünya'da birçok ülke merkez bankası faiz indirimine devam ederken TCMB

faizleri sabit tutmuştur. Gerekçe olarak; Normalleşme süreciyle beraber ekonomide toparlanmaların başlaması; toplam talebin sınırlayıcı etkisinin sona ermesi; salgına bağlı birim maliyetlerdeki artışların çekirdek enflasyonu yükseltmesi; özellikle Temmuz ve Ağustos aylarındaki kredi hacmindeki genişlemelerin dezenflasyonist süreci olumsuz etkilemesi; gıda enflasyonundaki artışın devam etmesi gösterilmiştir. Eylül ayında yapılan PPK toplantısında 200 baz puan faiz artışına gidilmiş, gerekçe olarak da dezenflasyonist süreci devam ettirmek gösterilmiştir. Politika faizi %10,25'e yükseltilmiştir. Ekim ayında politika faizi sabit ancak Geç Likidite Penceresi marjı 300 baz puan olmuştur. Gerekçe olarak dezenflasyonist süreç gösterilmiştir (www.tcmb.gov.tr).

Murat Uysal, 7 Kasım 2020 tarihinde TCMB başkanlığı görevinden alınmış, yerine Naci Ağbal atanmıştır. Naci Ağbal, TCMB başkanlığı yaptığı dönemde döviz kurundaki yükselişi önlemek ve enflasyonu düşürmek için şahin politikalar izlenmiştir. Ağbal başkanlığında yapılan ilk toplantıda politika faizi %10,25'den %15'e yükseltilmiştir. Kararın gerekçesi olarak, kış döneminde yeniden koronavirüs vakalarının arttığı ve buna bağlı olarak küresel ekonomide belirsizliklerin devam ettiği; kredilerdeki artışın üretime gecikmeli yansıdığı ve artan iç talebin ithalat ile karşılanmasının cari işlemler dengesini olumsuz yönde etkilediği; TL'nin değer kaybı ile küresel gıda fiyatlarındaki artışın enflasyonu olumsuz yönde etkilediği gösterilmiştir. Enflasyon problemini ortadan kaldırmak için parasal sıkılaştırmaya gidilmiştir. Aralık ayında yapılan PPK toplantısında politika faizi 200 baz puan artırılarak %17'ye yükseltilmiştir. Kararda koronavirüs aşısının olmasına rağmen artan vakaların belirsizliklere yol açtığı, cari açığın artması, döviz kuru ve enflasyondaki yükselmenin parasal sıkılaştırmayı gerektirdiği gerekçe olarak gösterilmiştir. Ocak ve Şubat aylarında yapılan PPK toplantısında faizler sabit tutulmuştur. Mart ayında yapılan PPK toplantısında politika faizi 200 baz puan artırılmış ve %19'a yükselmiştir. Kararın gerekçesi olarak gelecekte enflasyondaki yüksek bekleyişi önlemek amacıyla önden yüklemeli ve güçlü bir parasal sıkılaştırma yapıldığı ifade edilmiştir (www.tcmb.gov.tr).

TCMB'nin Mart 2021 PPK toplantısında almış olduğu 200 baz puanlık artış hükümet tarafından eleştirilmiş, TCMB başkanı Naci Ağbal Cumhurbaşkanı Erdoğan tarafından görevden alınmış yerine Şahap Kavcıoğlu getirilmiştir. Başkan Kavcıoğlu yönetiminde politika faizinin düşürüleceği beklentisi hakim olmasına rağmen Ağustos 2021 toplantısına kadar politika faizi %19 seviyesinde sabit tutulmuştur. Bu zamana kadarki kararların ortak gerekçeleri arasında, küresel ekonominin toparlanma eğiliminde olduğu, talep ve maliyet artışları ile

bazı sektörlerdeki arz kısıtlarının enflasyonda yüksek beklentilere neden olduğu yer almaktadır. Mevcut sıkı parasal duruşun krediler ve iç talepte yavaşlamaya neden olmasından dolayı faizler sabit tutulmuştur. TCMB'nin amacı enflasyonu %5 seviyesine düşürmekdir. 23 Eylül 2021 tarihinde yapılan PPK toplantısında (www.tcmb.gov.tr);

- Küresel düzeyde gerçekleşen yüksek enflasyonun geçici olduğu ve gelişmiş ülke merkez bankalarının genişletici para politikasını sürdürdüğü,
- Aşılamanın toplumun geniş kesiminine uygulanmasıyla beraber turizm ve bağlantılı sektörler canlanmıştır. Olumlu dış talep koşulları ve ihracattaki artışa paralel olarak yılın geri kalan aylarında cari işlemler fazlası verileceği beklentisi ve cari fazlanın enflasyon üzerinde olumlu etkisinin olacağı,
- Enflasyondaki yükseliş pandemi ile beraber küresel tedarik zincirinin aksaması, gıda fiyatları ile ithal mal ve hizmetlerin fiyatlarındaki artışlardan kaynaklanmakta olup bu durumun etkisinin geçici olduğu,
- Güçlü parasal sıkılaşmanın ticari kredi hacmini daraltarak üretim faaliyetlerini aksatacağı,
- Çekirdek enflasyon ile arz şokları etkisinin ayrıştırılması gerektiği husularına vurgu yapılmıştır.

Bu kapsamda enflasyon hedeflemesinde artık çekirdek enflasyon hedefi dikkate alınarak 100 baz puan faiz indirimi yapılmasına karar verilmiş ve politika faizi %19'dan %18'e düşürülmüştür. Kavcıoğlu döneminde başlayan faiz indirim süreci 2021 yıl sonuna kadar benzer gerekçelerle devam etmiştir. 2021 yılı sonunda politika faizi %14'e düşürülmüştür (www.tcmb.gov.tr).

2022 yılı Ocak ayından itibaren Temmuz ayına kadar politika faizi %14 seviyesinde sabit tutulmuştur. Ağustos ayında yeniden başlayan faiz indirim süreci yıl sonunda tek haneli rakamlara düşürülmüştür. Faiz indirimlerinin gerekçesi olarak küresel büyümenin zayıflaması ve resesyon riski beklentisinin artmasıdır. Ayrıca dünya genelinde faiz artışı yapan merkez bankalarının da bu politikalarından vazgeçecekleri kararlarda ifade edilmiştir. Kurul, aldıkları kararlarda enflasyonun yükseliş sebebinin jeopolitik gelişmelerden kaynaklı enerji maliyetleri artışının gecikmeli olarak enflasyona yansıdığını, bu nedenle de enlasyondaki yükselişin geçici olduğunu, küresel barış sürecinin tesisiyle beraber yeniden dezenflasyonist sürecin başlayacağını ifade etmiştir. Küresel belirsizliklerin devam ettiği ortamda sanayi üretimi ve istihdamdaki artışın devam etmesi açısından faiz indirimi yapılmasının gerekli olduğu vurgulanmıştır. 2022

yılı Ağustos ayı sonrası faiz indirimleri yapılmasının nedeni ülke ekonomisinin resesyona girmesinin önlenmesidir. Ancak faiz indirimleri sonrası enflasyon daha yüksek seviyelere ulaşmıştır. Sonuç olarak merkez bankasının uyguladığı politika faizinin düşürülmesi politikası vatandaşa değil, finans çevrelerinin kârlarının katlanmasına yaramış, makroekonomik sorunlar daha da büyümüştür.

7. Sonuç

Salgının ilk dönemlerinde gelişmiş ülke merkez bankalarının uyguladığı gibi TCMB tarafından da genişletici para politikası uygulanmış, politika faizleri indirilmiştir. 2020 yılı yaz aylarından itibaren başta kamu bankalarının öncülüğünde bireysel ve ticari kredi faizleri düşürülmüştür. Faizlerin düşmesiyle beraber enflasyon oranı yükselmeye başlamış ve döviz kurunun yükselme riski faiz artırımı beklentilerini artırmıştır. Ancak Murat Uysal başkanlığında toplanan PPK politika faizini değiştirmemiş, diğer para politikası araçlarıyla sıkılaştırma politikası izlemiştir. Döviz kurundaki yükselişi önlemek amacıyla swap uygulamalarına başvurulmuştur. Kasım ayına gelindiğinde Merkez Bankası Başkanı Murat Uysal görevden alınmış, yerine gelen Naci Ağbal merkez bankasının enflasyonla mücadelede elindeki araçları en iyi şekilde uygulayacağını ifade etmiştir. Naci Ağbal başkanlığında toplanan ilk PPK politika faizini 400 baz puan artırmıştır. Naci Ağbal döneminde politika faizi %8,25'den %19'a yükselmiştir. 2021 yılının mart ayında Naci Ağbal'ın görevden alınması piyasalarda merkez bankasının bağımsızlığının sorgulanmasına neden olmuş ve dolar kuru 7,21 seviyelerinden 8,58'e kadar yükselmiş, BİST endeksleri düşmüştür.

Yeni atanan merkez bankası başkanı Prof. Dr. Şahap Kavcıoğlu, politika faizinin enflasyon oranının üzerinde olacağını ve enflasyonla mücadele için TCMB'nin elindeki araçları en iyi şekilde kullanacağını beyan etmiştir. Şahap Kavcıoğlu başkanlığında yapılan ilk 5 toplantı sonucunda politika faizi değişmemiştir. Ancak Türkiye'de yüksek enflasyon riski ve kur riski devam etmiştir. TCMB, Eylül-2021 ayında faiz politikası değişikliğine giderek faizleri 200 baz puan düşürmüş ve bundan sonraki dönemlerde de faizi indirmeye devam edeceğini açıklamıştır. Döviz kurları ile mücadelede geri adım atılmış döviz kurları tamamen serbest piyasa dinamiklerine göre oluşacak arz ve talebe bırakılmıştır. Bu politika değişkliğinin sonucu dolarizasyon artmış ve dolar kuru 18-TL seviyesine yükselmiştir. Döviz kurlarının daha fazla yükselmesini önlemek için Kur Korumalı Mevduat (KKM) sitemine geçilmiş, Aralık 2021'de dolar kuru 12-TL'ye kadar düşmüştür. Ancak cari işlemler açığının, dış ticaret açığının ve

dolarizasyonun etkisi ile tekrar döviz kurları yükselmeye devam etmiş ve dolar 2022 yıl sonunu 18 TL'nin üzerinde kapatmıştır. Ancak 2022 yılının son dönemlerinde kur aynı seviyede kalmış ve TCMB'nin Türk Lirasına dönüş stratejisi bunda etkili olmuştur. Sonuç olarak, TCMB'nin almış olduğu bütün tedbirler fiyat istikrarını sağlamakta yetersiz kalmış, enflasyon rakamları kontrol edilebilir olmaktan çıkmıştır. Ancak 2022 yılı son çeyreğinde büyüme verilerinin pozitif olması, ekonomide resesyon endişelerini azaltmıştır.

Kaynakça

Adıgüzel, M., (2020), Covid-19 Pandemisinin Türkiye Ekonomisine Etkilerinin Makroekonomik Analizi, İ*stanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi Covid-19 Sosyal Bilimler Özel Sayısı* Yıl:19, (37), s.192-193.

Alpago, H., Alpago, D.O., (2020). Koronavirüs ve Sosyoekonomik Sonuçları, *IBAD Sosyal Bilimler Dergisi,* (8), 99-114

Arabacı, H., Yücel, D., (2020). Pandeminin Türkiye Ekonomisine Etkileri ve Türkiye Merkez Bankası Tarafından Finansal İstikrarı Sağlamak Amacıyla Alınan Önlemler. *Social Sciences Research Journal*, 9 (2), 91-98

BDDK, (2020). Haftalık Bankacılık Sektörü Verileri, 4 Mart 2023 tarihinde https://www.bddk.org.tr/ adresinden alındı

Cavlak, H. (2020). Covid-19 Pandemisinin Finansal Raporlama Üzerindeki Olası Etkileri: BİST 100 Endeksi'ndeki İşletmelerin Ara Dönem Finansal Raporlarının İncelenmesi. *Gaziantep University Journal of Social Sciences*,(özel sayı), 143-168.

Chakraborty, I., Maity, P., (2020). COVID-19 Outbreak: Migration, Effects On Society, Global Environment and Prevention. *Science of The Total Environment,* 728(2020), 138882, 2

Deloitte (2020).Covid-19 Salgınının Elektrik Talebine Olan Etkisi İle Türkiye 2020 Büyüme Beklentilerinin İncelenmesi, 10 Mart 2023 tarihinde https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/tr/Documents/energy-resources/covid-19-un-turkiye-elektrik-talebi-ve-gsyh-uzerine-etkisi.pdf adresinden alındı

Demir, M., Günaydın, Y., & Demir, Ş., (2020). Koronavirüs (Covid-19) Salgınının Türkiye'de Turizm Üzerindeki Öncülleri, Etkileri ve Sonuçlarının Değerlendirilmesi. *International Journal of Social Sciences and Education Research*, 6(1), 80-107

Eğilmez, M. (2017). *Merkez Bankası Faizleri ve Faiz Politikası: Güncellenmi*ş Not, 25 Şubat 2017, tarihinde https://www.mahfiegilmez.com/2017/01/merkez-bankas-faizleri-ve-faiz.html adresinden alındı.

Gedikli, A. (2017). Para Politikası Aracı Olarak Faiz Koridorunun Etkinliği Üzerine Bir Değerlendirme: Örnek Ülke Deneyimleri, *Tekirdağ Namık Kemal Üniversitesi, Sosyal Bilimler Metinleri,* 2017, (1), 24-40.

Güngör, B. (2020). Türkiye'de Covid-19 Pandemisi Süresince Alınan Önlemlerin Kriz Yönetimi Perspektifinden Değerlendirilmesi, *USBAD Uluslararası Sosyal Bilimler Akademi Dergisi*, 4(2), 818-825

Kaya Göze, D. (2020). Korona Virüs Pandemisinin Küresel Ekonomideki İzleri: Kamu Finansman Dengesi, Ticaret Hacmi, Enflasyon, İşsizlik ve Ekonomik Büyüme. *Avrasya Sosyal ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi (ASEAD,* 7(5), 221-237

Kazokoğlu, C. (2020). *Petrol fiyatları: Negatif seviyeler nasıl gerçekleşti, ne anlama geliyor, bundan sonra nereye?*. BBC News, 15 Ocak 2021 tarihinde https://www.bbc.com/turkce/haberler-dunya- 52364802, adresinden alındı.

OECD, (2020). *Interim Economic Assessment Coronavirus: The World Economy et Risk*. 10 Mart 2023. https://www.oecd.org/economic outlook/ adresinden alındı

Parasız, İ.(2009). *Para, Banka ve Finansal Piyasalar.* Bursa: Ezgi Yayınevi.s.353-355

Paya, M. (2013). *Para Teorisi ve Politikası*. İstanbul: Türkmen Kitapevi.s.186

Şenol, Z. (2020). Covid-19 krizi ve finansal piyasalar. Toğuç, N.(Editör), Para ve finans içinde (s.75-124). Ankara: İksad Publishing House

TCMB, (2022)

TCMB,(2022).*Enflasyon Raporu,25 Şubat 2023 tarihinde, h*ttps://www.tcmb.gov.tr/wps/wcm/connect/TR/TCMB+TR/Mai+Menu/Istatistikler/Enflasyon+Verileri,adresinden alındı.

TCMB, (2022). *Para Politikası Kurulu Kararları*, 01 Mart 2023 tarihinde https://www.tcmb.gov.tr/wps/wcm/connect/TR/TCMB+TR/Main+Menu/Temel+Faaliyetler/Para+Politikasi/PPK/, adresinden alındı.

WHO. (2020). Farklı Ülkelerde Covid-19'un dağılımı haritası, 20 Nisan 2020 tarihinde https://covid19.who.int/ adresinden alınmıştır.

WHO. (2023). DSÖ Coronavirüs (COVID-19) Kontrol Paneli. Şubat 16 Şubat 2023 tarihinde https://covid19.who.int/ adresinden alındı.

World Trade Organization (WTO), (2020a). Trade Statistics And Outlook: Trade Set To Plunge As KOVİD-19 Pandemic Upends Global Economy, 16 Haziran 2021 tarihinde https://www.wto.org/english/news_e/pres20_e /pr855_e.pdf adresinden alındı.

BÖLÜM X

KREDİTÖR BANKALAR AÇISINDAN GAYRİMENKUL PROJE FİNANSMANINA GENEL BİR BAKIŞ: BİR KREDİ YAPILANDIRMA ÖRNEĞİ

An Overview to Real Estate Project Finance from the Points of Lending Banks: A Case for Credit Structuring

Vahit Ferhan BENLİ

(Dr. Öğr. Üyesi), İstanbul Ticaret Üniversitesi, İşletme Fakültesi,
e mail: vfbenli@ticaret.edu.tr
ORCID: 0000-0002-0510-7662

1. Giriş

İnsanlığın varoluşundan beri hiçbir yatırım aracı ve varlık gayrimenkul kadar derinlemesine ve geniş etki alanlarına sahip olmamıştır. Gayrimenkul insan varlığını lokalize etmekle kalmamış, insanın bulunduğu her yerde onun refah, güç ve saygınlık timsali bir öğesi olabilmeyi de başarmış bir varlık olarak kurulan medeniyetlerin yapısal simgesi olabilmeyi başarmıştır. Gayrimenkul adını verdiğimiz olgu sayesinde insanlık, zaman ve mekân arasındaki köprüyü kurabilmektedir. Ütopik bir simgesel köprü olmaktan öte, gerçekleştirilmiş her bir gayrimenkul geliştirme projesi aynı zamanda belli geleceğe dair belli öngörülerin, sosyal-ekonomik yapılar dâhilinde mekânsal anlamda gerçeğe dönüştürüldüğü medeniyet dönüşümlerini de ifade eder. Kurulan bu köprü aynı zamanda bir "Değer İnşası" olaraktan, fantezi ve uzak görüşlülük olarak başlayan bir projenin, belli bir finans-ekonomik değer oluşumuna dönüşümünün yatırımcılar açısından ifadesini göstermektedir. Dolayısıyla bir gayrimenkul projesinin finansal ekonomik boyuttaki izdüşümü, "proje finansmanı" adını verdiğimiz değer yaratma süreci içerisinde gerçekleşmektedir. Yabancı bankacıların ifade ettiği gibi bir projenin "bankable" olabilmesi yani banka

açısından kredi vermeye elverişli olması projenin sürdürülebilir bir başarı testinin en önemli göstergesi olarak yatırımcı ve finansörlerin karşısına çıkmaktadır (KUB, 2009: 464).

Bu anlamda analiz ettiğimiz örnek "mixed-used" karma kullanımlı gayrimenkul geliştirme projesi ülkemizde gerçekleştirilen gayrimenkul alanındaki en itibarlı ve statü timsali olmayı başarabilmiş ender projelerden birini teşkil etmekte ve gayrimenkul finansman yazımına girmeyi hak etmiş bulunmaktadır.

1.1. Gayrimenkul Geliştirme Projelerinin Finansman Süreci

Gayrimenkul geliştirme projelerindeki yapılandırma ve finansman süreci banka ve proje yatırımcısının bir araya gelmesi ile başlar.

Bir gayrimenkul geliştirme projesinin iddialı bir şekilde "bankable" olabilmesi için bankalar açısından talep edilen belli bilgilerin ve şartların yerine getirilmesi gerekmektedir. Bu kredi kullandırım sürecinde, belli ön şartların yerine gelmesini ve aşağıdaki maddi analiz konularını içermektedir (Adams, 2012: 12):

- Yatırım- ya da inşaat projesinin tanımı
- Proje değerleme raporu ve teknik değerlendirme "Due Diligence" raporunun oluşturulması
- Finansal Analiz " Financial Due Diligence". Maliyet, getiri ve finansal risk analizi sonucu projeye enjekte edilecek öz kaynak tutarı ve bu anlamda projenin borç/öz kaynak oranının belirlenmesi
- Hukuksal ve vergisel değerlendirme raporu (imar izinleri, arsa üzerindeki takyidatlar vb.)
- Uzun vadeli satış ve kiralama analizleri, raporları ve sözleşmeleri
- Projenin detay planları, proje sponsorları, sponsorların kredi riski ve ratingi ile inşaat yüklenicisi hakkında bilgiler
- Teminat yapısı, sigorta, garanti ve projenin içerdiği risklerin "hedging" yapısının anlaşılması
- Kredi teklif mektubu (term sheet) gönderilmesi ve yapılan teklif mektubunda ilk "covenant" adı verilen sözleşme yaptırım maddelerinin belirlenmesi.

Yukarıda tanımlanan her bir başlık uluslararası bankalarda "term sheet" adı verilen kredi teklif mektubunda yer alır. Kredi teklif mektubu kredi

dokümantasyon ve kullandırım süreçleri ile kredinin izleme (monitoring) aşamalarında herhangi bir uyuşmazlık durumunda başvurulması gereken ana dokümanlardan biridir. Teklif mektubu aşamasına geçmeden önce yukarıda bahsedilen konular detaylı olarak görüşülür, karşılıklı bilgi paylaşımı yapılır. Yatırım için öz kaynak finansmanı ya da halka arz yapılması durumunda büyük projelerde tüm bu bilgi paylaşımı banka ve destekleyici firma arasında yapılan gizlilik anlaşmaları dâhilinde ve "information memorandum" denilen hukukçu ve danışman bankaların ortak oluşturdukları bir "izah name" yazılması sureti ile yapılır. Ana borç veren yahut düzenlemeci banka bu izah nameyi projenin kredi ya da öz kaynak ihtiyacına göre projeye stratejik yatırımcı ya da katılımcı finansör banka bulma amaçlı kullanabilir.

1.2. Projenin Tanımı1

Projenin inşaatına 2006 yılında başlanmış olup, projenin ticari bölümleri ve konutlarının 2009 yılında teslim edilmesi planlanmıştır. Ancak küresel finansal krizin başlaması ile bankaların fonlama sıkıntısına girmeleri ve risk iştahlarının azalması yüzünden projenin finansmanının tamamlanması yapılan uzun görüşmeler sonucu Mart 2011 de gerçekleşmiştir. 11.602,48 m2 arsa üzerine inşa edilen proje 51 kat (sosyal tesis katları, ara katlar ve tesisat katı olmak üzere toplam 6 kat hariç) zemin üstü, 10 kat zemin altı olmak üzere toplam 61 kattan oluşmaktadır. Anteni ile birlikte rekor bir yüksekliğe ulaşan proje, Türkiye'nin ve Avrupa'nın en yüksek konut binası olma özelliğini de bulundurmaktadır. Proje konut ve alışveriş merkezi olarak "mixed used" denilen hem konut hem de ticari iki bütünleşik kavramsal mimariden oluşmaktadır. D konut kuşağı olarak planlanan binada, bölümler arasında 4 ortak mekân bulunmaktadır. Her 9 katta bir yer alacak iç bahçelerin yanı sıra bu bölümlerde yaralan sosyal alanlarda 163 m. yükseklikte golf pratik sahası ve 30 m. yükseklikte yüzme havuzu bulunmaktadır. Ekolojik gökdelen olarak tanımlanan projenin camlarındaki mantolama sistemi sayesinde enerjiden %25 oranında tasarruf sağlanmaktadır. Bina sahip olduğu modern mantolama sistemi sayesinde dışarıdan gelen doğal havayı da kullanabilmektedir dolayısıyla binada yaşayanlara tamamen doğal bir ortam sağlanmaktadır. Rezidansların tavan yüksekliğinin 4.2 m. olması planlanmıştır.

Uluslararası bir mimarlık bürosu tarafından tasarlanan projede, dükkânların yanı sıra zemin katından itibaren, bodrumda bir kaç kat alışveriş alanı bulunmaktadır. Çok katlı otoparkın bir bölümü konutların kullanabileceği

1 DTZ Valuation Report, 2008

depolarla birlikte diğer depolama hizmetlerine ayrılması planlanmaktadır. Çevre dostu sistemlerin kullanılmasıyla enerji tüketimi kontrol edilecektir. Rezidans bloğu, dokuzar kattan oluşan, 4 bölüm halinde inşa edilecektir. Rezidanslarda her bağımsız bölümün içinde, ünitenin kendisine hizmet edecek kat bahçesi bulunmaktadır. Ayrıca dokuz kattan oluşan bölümlerin çeşitli katlarında iç bahçeler inşa edilmiştir. Bina 4. kattan itibaren aşağı doğru genişleyerek, binanın yüzeyini kaplayan cam örtü, binanın eteği şeklinde uzayarak cafe, bar, restoran, sinema ve dükkânların yer aldığı alanın üzerini örtmektedir. Bina cephesinin birbirinden bağımsız iki kabuktan oluşması planlanmıştır. İç mekânlar, dışta oluşturulan kabuk yardımıyla olumsuz meteorolojik koşullardan ve sesten korunmaktadır.

Konu projenin konumlandığı taşınmaz şehrin ana arteri olan bir caddesi üzerinde yer almaktadır. Bulunduğu mevkide ve yakın çevresinde benzer yapıda ofis, konut, iş ve alışveriş merkezlerini barındırmakla beraber mevcutlar dışında yapımı devam eden karmaşık yapılar da mevcuttur.

2. Yatırım Konusu Gayrimenkulün Proje Değerlemesinin Yapılması

2.1. Proje Değerlemesi

Bir projenin mali açıdan uygun olup olmadığını değerlendirmek için gayrimenkul geliştirici projenin dayandığı gayrimenkulün aktif değerini ve projenin öngörülen net gelirinin ve dolayısıyla nihai proje değerinin (intrinsic value – sübjektif değer) ne kadar olduğunu anlamak zorundadır. Bunun akabinde geliştirici firma, projenin geliştirme maliyetleri ile projenin ekonomik olarak yaratabileceği yatırım değeri (investment value-yatırım değeri) arasındaki farkın olup olmadığını öngörmek durumundadır. Gayrimenkul geliştiren firma ya da yatırımcı projenin maliyeti ve yarattığı ekonomik değerin borç verenlere ve yatırımcılara ödeme yapmaya ve ayrıca da ekonomik değer yaratabilecek kadar yeterli bir getiri sağlama konusunda finansal uygulanabilirlik analizi yapmak durumundadır. Bu analiz dâhilinde bir geliştiricinin arazi için ödeyebileceği arazi fiyatı da bilinenin aksine "residual" artık bir değer olarak proje finansman hesaplarına girer (Long, 2011: 33).

"Appraisal Process" adını verdiğimiz değerleme ve analiz süreci içinde bulunan ekonomik değer, projenin finansal ve ekonomik anlamda ekonomik bir değer yaratabilme kapasitesini anlamak dışında bankaların fonlama yapabilecekleri finansman tutarının belirlenmesi ve geliştirilecek olan projenin oluşturabileceği varlık değeri üzerinden belirlenecek olan teminat değerinin

de belirlenmesi açısından önemlidir. Bu süreç içerisinde değerleme uzmanı projenin "piyasa değerini" belirlemeye çalışır (Sirmans, 1989:131). Bu değer ise bankaların "gayrimenkul fonlama" ya da "mortgage" departmanlarının fonlama tutarını belirlemesi açısından en önemli girdi olarak analizde kabul edilir.

Proje değerinin kaynağını ise iki önemli itici faktör oluşturur. Değer oluşumu gayrimenkulün bağımsız bölümlerinin, konut ünitelerinin oluşturduğu satılması planlanan toplam alandır. Bu kategoride oluşan değer satılan ünite sayısının satış fiyatı ile çarpılması sonucu çıkan değerden pazarlama ve satış giderlerinin düşülmesi yöntemiyle bulunur. Karma kullanımlı projelerde oluşan gelir sadece satıştan değil aynı zamanda ticari alanların (ofis, eğlence, yeme-içme, otopark) kiralanması ile de oluşur. Burada kiracılar tarafından oluşturulan rantın operasyonel giderlerin çıkarılması ile net kar'a dönüşmesi ise değer yaratım sürecinin ikinci itici gücünü oluşturmaktadır. "Gelir ve Net Kar" odaklı projelerde oluşan net karın ya da yıllara yaygın olarak oluşacak olan proforma net kârların projenin riskine bağımlı olarak belirlenen bir iskonto faktörü üzerinden iskonto edilmeleri sureti ile bugünkü değere indirgenmiş net bir tutar tarafından oluşan bugünkü toplam proje değeri bize projenin real opsiyonlarını değerlendirmemiz açısından çök önemli bir karar parametresi oluşturmaktadır (bkz. Ek 1.).

2.1.2. Kapitalizasyon Oranı (Cap Rate) ve Iskonto Oranı İlişkisi

Analizini yapmış olduğumuz, uluslararası bankacılık tabiri ile "big ticket" diye adlandırılan büyük ölçekli farklı gelir kategorilerine sahip projelerin gelirlerinin, operasyonel giderler indirildikten sonra hesaplanan net karlarının, "kapitalizasyon" dediğimiz bir yöntem dâhilinde tümden tek bir değere indirgenmesiyle finansal değerleme süreci başlar Armbrust & Bradeley (2001, 153).

Yukarda bahsetmiş olduğumuz ve gayrimenkul değerlemesinin temel hesaplama yöntembilimini oluşturan gelir indirgeme yöntemi, kapitalizasyon adını verdiğimiz "inter-temporal" zamanlar arası değer dönüştürme süreci içinde iskonto oranı ya da kapitalizasyon oranını (cap rate) kullanır. İngilizce yazımda IRV (income, rate, value) olarak tanımlanan oran gelir, oran ve varlık değeri gibi komponentlerden oluşur. Buna göre IRV ya da cap rate (kapitalizasyon oranı),

$$R = \frac{I}{V}$$

(1) olarak formülize edilir.

(1) Burada R (oran %), I (yıllık proje/gayrimenkul geliri), V (varlık değeri) olarak tanımlanır. Bu oran bir yatırımcının yapmış olduğu her bir yatırım tutarı üzerinden sağlamış olduğu cari getiridir. Bu oranın denkliği finans yazımındaki ROI (return on investment) yatırım getirisi anlamındadır. Cap rate'i belirleyen sermaye piyasalarındaki dengelerdir. Bu oranı belirleyen ana faktörler ise sermayenin fırsat maliyeti, projenin büyüme beklentileri ve her şeyden öte projenin risk yapısıdır. Bu anlamda cap rate ne kadar yüksekse projenin nakit ve kar volatilitesinin de o kadar yüksek olduğu belirgin bir özelliktir (Geltner & Miller, 14-15).

(2) Teoride bilinen tanımların aksine, pratik uygulamalarda nakit indirgeme modellerinde kullanılan "iskonto oranı" (discount rate) aynı zamanda "kapitalizasyon oranını", "risksiz getiri oranını" ve projenin içerdiği risklere göre belli bir ekstra risk prim faktörünü içeren toplam indirgeme oranı olarak kullanılmaktadır. Bugüne indirgenmiş değerin hesaplanmasında kullanılan bu ekstra marj, projenin likiditesinin, zamansal belirsizliğinin, temerrüt riski anlamında kiracı ödememe riskinin (rant ödemelerindeki aksama, sektör risklerinin (ofis, rezidans, lokasyon), yapısal bina risklerinin (depreme dayanıklılık, amortisman), hukuksal riskler ile vergilendirme riskinin ve ayrıca kentsel dönüşümden kaynaklanabilecek planlama risklerinin yüzdesel bir marj olarak ayrıca ifade edilmesidir (Nunnigton, 2011:61). Bu anlamda "cap rate" yatırımdan sağlanan getiriyi ifade ederken (ROI), iskonto oranı ise içerdiği bu integral riskler hasebi ile yatırımın geri dönüşü olarak bizlere projenin kredi riskini de "return of capital" sermayenin geri dönüşü olarak ayrıca ifade etmektedir (Ambrust & Bradley,154).

2.1.3. Risksiz Getiri Oranı'nın Belirlenmesi

Ülke riskini de içeren, yurtdışı piyasalarda satılan hazine garantili döviz cinsi tahviller "Euro bond" olarak adlandırılır. Değişik vadelerde bulunmakta olup piyasada günlük olarak alım satımı yapılabilmektedir. Bu tahviller ülkemizde finansal hesaplamalara temel olan risksiz getiri oranının göstergesi olarak kullanılmaktadır. Piyasalardaki en likit Euro Bond, 2030 vadeli Euro Bond'u olup gösterge tahvil niteliği taşımaktadır. Risksiz getiri oranının hesaplanmasına ilişkin 3 farklı yaklaşım bulunmaktadır.

Değişken 1: Risksiz getiri oranı olarak kısa vadeli bir devlet tahvili oranı ve bir sermaye piyasası endeksi uyarınca geçmişteki belirli bir süre boyunca bu tahvil oranı üzerinden ve bunu aşan miktarda kazanılan prim kullanılarak

piyasada elde edilmesi beklenilen kazanç hesaplanır. Böylece, sermaye maliyeti hesaplanmış olur ve her yılın nakit akış tablosunda iskonto oranı olarak kullanılır.

Değişken 2: Cari kısa vadeli devlet tahvili ile piyasadaki geçmiş prim oranı kullanılarak ilk dönem için yıllık sermaye maliyeti hesaplanır. İlerideki dönemler için ileriye dönük oranlar oluşturulur ve ileriki yıllara ilişkin sermaye maliyetinin hesaplanmasında girdi olarak kullanılır.

Değişken 3: Cari uzun vadeli devlet tahvili oranı, risksiz getiri oranı olarak kullanılarak, tahvilin vadesi ile varlığın planlanan proje yapım ve satış süresi ile eşleştirilir. Bir sermaye piyasası gösterge faizi "benchmark" alınarak geçmişteki belirli bir süre boyunca bu tahvil oranı üzerinden ve bunu aşan miktarda kazanılan prim piyasada elde edilmesi beklenilen kazanç olarak hesaplanır. Bu girdiler kullanılarak sermaye maliyeti hesaplanır ve her yılın nakit akışında iskonto oranı olarak uygulanır. Euro Bond ülke ve politik risk içermesine rağmen yapılan işe ait piyasa riskini içermemektedir.

2.1.4. Proje Yatırım Değerlemesinde Kullanılan Oran

Bütün bu bilgilerden yola çıkarak yaptığımız kabullerde değerleme oranı olarak seçenek 3 kullanılmaktadır. Ancak özellikle uzun dönemli ticari ömrü olan gayrimenkullerin değerlemesinde gayrimenkulün ticari ömrüne uygun vadede bir finansal varlık bulunmamaktadır. Bu nedenle risksiz getiri oranı kabullerinde her proje için proje süresine bağlı olarak uygun tahvillerin kullanılması gerekmektedir. Seçilen tahviller proje süresi içinde Dolar veya Euro kuruna göre değişiklik göstermektedir. Bu oranın içinde ülke riski de bulunmaktadır. Bununla birlikte Damodaran'ın (2003, 82-83) finansal piyasa karakteristik özeliklerine göre kullanılmasını tavsiye ettiği oranlar aşağıdaki gibidir:

Pratik uygulamada ise kapitalizasyon oranının belirlenmesinde, gayrimenkulün bir yılda üretmesi beklenen yıllık net işletme geliri ile satış fiyatı arasındaki ilişkiyi ifade eden perakende piyasa getiri oranları dikkate alınır. Şu anda büyükşehirlerde alışveriş merkezlerinin başlangıç getirileri (cap ate) %7,00 - %7,50 arasında olduğu gerçeğinden yola çıkarak, söz konusu projenin ticari alanları için alışveriş merkezi için kapitalizasyon oranını %7,25 olarak tahmin edilmiştir. Bu doğrultuda iskonto oranı, tipik bir yatırımcı tarafından bir proje için varsayılan gerekli toplam yatırım getirisini yansıtır.

Beklenen gelirlerden oluşan nakit akışlarının bugünkü değeri, elde dilmesi beklenen gelirin bu oranla iskonto edilmesiyle bulunur. İskonto oranı, sermayenin risksiz getirisini ve ayrıca belirli bir piyasa ve proje ile ilişkili

riskler için bir marjı yansıtır. Değerlemenin yapıldığı tarihlerde, Hazine Müsteşarlığı'nın ihraç ettiği 7 yıl vadeli ABD Doları cinsi Eurobond'un risksiz oranı %6,26, 12 yıl vadeli Eurobond'un ise risksiz oranı ise %6,91'den işlem görmektedir. Bu iki oranın ortalamasını %6,58 olarak risksiz baz olarak kabul ediyoruz. Gayrimenkul projemiz ile ilgili yukarıda verilen orana eklenecek ilave risk faktörleri ise aşağıdaki gibi tahmin edilmektedir. İlgili Riskler ise proje değerlendirme raporunda aşağıdaki gibi tanımlanmıştır:

1) Tahmini Risk Faktörü Lokasyon İstanbul + %0,95
2) Gayrimenkul Türü Perakende + %0,50
3) Kiracı riskleri + %0,81
4) Mevcut rekabet + %1,00
5) Risk Faktörü Toplam + %3,26

Bu nedenle yukarıda belirtilen riskler ve risksiz Eurobond oranları dikkate alınarak Net Bugünkü Değer hesaplamalarında İskonto Oranı % 16,77 olarak tahmin edilmektedir. Bununla birlikte raporda değerleme oranının belirlenmesinde 10% gibi sübjektif bir oran kullanılarak projenin değerinde sübjektif değerlendirme yapılabilme riski de bulunmaktadır. Burada değerleme yapan kurumun kredibilitesi ve ciddiyeti ayrıca önem kazanmaktadır.

2.1.2. Arsa Değerlemesi

Proje değerlemesinde kullanılacak olan iskonto oranının belirlenmesi akabinde proje değeri tarafından desteklenen maksimum yatırım tutarından geliştirme maliyetlerinin hesaplanmış bütçesini oluşturduktan sonra, geliştirici artık toplam proje maliyetinin ne kadar olduğunu belirleyebilir. Maliyetleme ve proje gelirlerinin birlikte konsolide edilmesi akabinde kalan artık tutar içinde proje arazisi için bir değer takdiri ve ödeme yapabilinir. Bu kantitatif test sayesinde projenin finansal uygulanabilirlik gereksinimleri ortaya çıkabilecektir. Arazi, desteklenen maksimum yatırımda tanımlanan proje maliyetlerinin bir bileşenidir, ancak proje kaynak kullanımı açısından tek ve bağımsız bir direk maliyeti temsil etmektedir. Yukarıda bahsettiğimiz max. yatırım ve projenin arsa değerinden ari olmak üzere ürettiği artık değer sponsor açısından artık (residual) ödeme kapasitesini yansıtır. Nihai arazi değerinin formülü şu şekildedir (Long, 2011:63):

Desteklenen Maksimum Yatırım – Araziden ari olan Tüm Proje Maliyetleri = Kalan Arazi Değeri

Bu hesaplamanın sonucu proje sponsoruna arazinin o anki değerinin ne olduğu yada olabileceği konusunda bir endikatif fiyat bilgisi verebilir. Her arsanın kendine özgü bir içsel değeri olmasına rağmen en etkin ve verimli kullanım hedefleri dahilinde üzerinde proje geliştirilen bir arsanın dahilinde yapılan tüm geliştirme arsanın değerinin daha artışı ile sonuçlanacaktır.

2.1.3. En Etkin ve Verimli Kullanım Analizi

Gerek arsa değerlemesinde gerekse projenin ekonomik değerinin bulunmasında "en etkin ve verimli kullanım" prensibi çok önemli bir rol oynamaktadır. Bir mülkün fiziki olarak uygun olan, yasalarca izin verilen, finansal olarak gerçekleştirilebilir ve değerlemesi yapılan mülkün en yüksek getiriyi sağlayan en verimli kullanımıdır. En etkin ve verimli kullanımı belirleyen temel unsurlar aşağıdaki soruların cevaplarını içermektedir.

- Kullanım makul ve olası bir kullanım mıdır?
- Kullanım yasal mı ve kullanım için bir yasal hak alabilme olasılığı var mı?
- Mülk fiziksel olarak kullanıma uygun mu veya uygun hale getirebilir mi?
- Önerilen kullanım finansal yönden gerçekleştirilebilir mi? ·

İlk dört sorusunu geçen kullanım şekilleri arasında seçilen en verimli ve en iyi kullanım, arazinin gerçekten en verimli kullanımıdır. Ülkemizde imar planları, şehirleşme hızına ayak uyduramamakta ve nispeten statik kalmaktadır. Bu durum, bir mülkün finansal olarak gerçekleştirilebilir ve değerlemesi yapılan mülkün en yüksek getiriyi sağlayan en verimli kullanımına yasalarca izin verilmemesine sebep olmaktadır. Sonuç olarak yasalarca izin verilmeyen ve fiziki açıdan mümkün olmayan kullanım yüksek verimliliğe sahip en iyi kullanım olarak kabul edilemez.

Gayrimenkul sektörünün hukuki ve teknik açıdan en belirleyici faktörlerinden biri olan imar planları ülkemizde şehirleşme, teknolojik gelişme ve iktisadi ilerlemeye paralel bir gelişme gösterememekte ve bu revizyon eksikliği nedeniyle genelde statik bir görünüm arz etmektedirler. Söz konusu olumsuz yapının doğal bir sonucu olarak bir gayrimenkul üzerinde mali ve teknik açıdan en yüksek verimliliği sağlayacak ve bunun yanı sıra finansmanı dahi temin edilmiş en optimum seçeneğin uygulama safhasına konulamaması gibi istenmeyen vakalar sektörümüzde sık sık oluşabilmektedir. Bir başka anlatımla, ülkemiz koşullarında en iyi proje en yüksek getiriyi sağlayan veya

teknik olarak en mükemmel sonuçları sağlayan seçenek değil, aynı zamanda yasal mevzuatın gereklerini de yerine getiren projedir. Proje alanı için İstanbul ilinin ihtiyaçları, eğilimleri ve beklentileri doğrultusunda residence ve alışveriş merkezinden oluşan karma kullanım projesinin en etkin ve verimli kullanım olduğu yapılan araştırmalar neticesinde tespit edilmiştir.

2.1.4. Değerlemede Kullanılan Diğer Yöntemler

Değerlemede Kullanılan Yöntemler Ülkemizde kullanılabilir olan üç farklı değerleme yöntemi bulunmaktadır. Bu yöntemler sırasıyla "Emsal Karşılaştırma Yöntemi", "Gelir İndirgeme Yöntemi" ve "Maliyet Yöntemi" dir.

2.1.4.1. Emsal Karşılaştırma Yöntemi

Bu karşılaştırmalı yaklaşım benzer veya ikame mülklerin satışını ve ilgili piyasa verilerini dikkate alır ve karşılaştırmaya dayalı bir işlemle değer takdiri yapar. Genel olarak değerlemesi yapılan mülk, açık piyasada gerçekleştirilen benzer mülklerin satışlarıyla karşılaştırılır. İstenen fiyatlar ve verilen teklifler de dikkate alınabilir.

2.1.4.2. Gelir İndirgeme Yöntemi

Bu yöntem, karşılaştırmalı yaklaşım değerlemesi yapılan mülke ait gelir ve harcama verilerini dikkate alır ve nakit indirgeme yöntemi ile değer tahmini yapar. İndirgeme, gelir tutarını değer tahminine çeviren gelir ve tanımlanan değer tipi ile ilişkilidir. Bu işlem, doğrudan ilişkileri, hasıla veya iskonto oranı veya her ikisini de dikkate alır. Genel olarak ikame prensibi belli bir risk seviyesine sahip en yüksek yatırım getirisi sağlayan gelir akışı en olası değer rakamı ile orantılıdır. İndirgeme oranı; algılanan riskin derecesine, gelecekteki enflasyon bağlamında piyasanın beklentileri, alternatif yatırımlar için umulan getiri oranları, geçmişte emsal mülkler tarafından kazanılan getiri oranları, borç finansmanın bulunabilirliği, cari vergi yasalarına bağlıdır.

2.1.4.3. Maliyet Yöntemi

Bu yöntemde, var olan bir yapının günümüz ekonomik koşulları altında yeniden inşa edilme maliyeti gayrimenkulün değerlemesi için baz kabul edilir. Bu anlamda maliyet yaklaşımının ana ilkesi kullanım değeri ile açıklanabilir. Kullanım değeri ise, " Hiçbir şahıs ona karşı istek duymasa veya onun değerini bilmese bile malın gerçek bir değeri vardır " şeklinde tanımlanmaktadır. Bu yöntemde, gayrimenkulün önemli bir kalan ekonomik ömür beklentisine sahip

olduğu kabul edilir. Bu nedenle, gayrimenkulün değerinin fiziki yıpranmadan, fonksiyonel ve ekonomik açıdan demode olmasından dolayı zamanla azalacağı varsayılır. Bir başka deyişle, mevcut bir gayrimenkulün bina değerinin, hiçbir zaman yeniden inşa etme maliyetinden fazla olamayacağı kabul edilir. Gayrimenkulün bina maliyet değerleri, Bayındırlık Bakanlığı Yapı Birim Maliyetleri, binaların teknik özellikleri, binalarda kullanılan malzemeler, piyasada aynı özelliklerde inşa edilen binaların inşaat maliyetleri, yüklenici firmalarla yapılan görüşmeler ve geçmiş tecrübelerimize dayanarak hesaplanan maliyetler göz önünde bulundurularak değerlendirilmiştir. Binalardaki yıpranma payı, Resmi Gazete ’de yayınlanan yıllara göre bina aşınma paylarını gösteren cetvel ile binanın gözle görülür fiziki durumu dikkate alınarak hesaplanmıştır. Gayrimenkulün değerinin, arazi ve binalar olmak üzere iki farklı fiziksel olgudan meydana geldiği kabul edilir.

2.1.4.4. Proje Geliştirme Yaklaşımı

Yatırımların amacı mal veya hizmetler üretip piyasaya arz etmek ve bunun sonucunda kar etmektir. Yatırım, ticari karlılığı üretilecek mal veya hizmetler için yeterli talebin bulunmasına ve bunların beklenen karı temin etme olanağı sağlayacak fiyatlarla satılmasına bağlıdır. Projenin girişimci yönünde incelenmesi, proje konusu ürünün yer aldığı sektörün mevcut durumu ve geleceğe yönelik bekleyişlerin incelenmesi ve değerlendirilmesini içerir. Proje konusu mal veya hizmetlerin yer aldığı pazarın değerlendirilmesi mevcut durum ve geleceğe yönelik bekleyişler olarak incelenebilir. Projenin yapılması durumunda yapılacak harcamalar tahmin edilerek, firmanın pazarlama politikaları ve genel fizibilite prensipleri dikkate alınarak toplam harcamalar ile ilgili bir gider tahmini yapılır. Geliştirilmesi durumunda projenin gelir tahmini yapılarak bu tahmin sırasında varsayımlarda bulunulur. Bu varsayımlarda sektörün durumu, projenin bulunduğu yere yakın konumdaki benzer projelerin istatistiksel rakamlarından yararlanılır. Daha sonra projenin performans tahmini yapılarak ve bu performans tahmininden projenin gerçekleştirilmesi durumunda net bugünkü değerinin ne olacağı hesaplanır.

2.2. Taşınmazın Değerine Etki Eden Faktörler ve Gayrimenkulün Karakteristik Özellikleri

Değerleme sürecine tabii gayrimenkulün gerçek değeri gayrimenkulün ürettiği efektif rant değerinden daha değerli değildir. Gayrimenkuller aynı insanlara benzer şekilde benzer lokasyonlarda hatta aynı bina içinde olsalar bile

farklı yapısal ve ticari özellikler gösterebilirler. Dolayısıyla emsal karşılaştırma modelinin kullanıldığı yerlerde aşağıda verilen her bir faktör karşılaştırılabilir bir değerin oluşumunda önemli bir rol oynar.

2.2.1. Güçlü Yönler

- Proje alanının konumu nedeniyle reklam kabiliyetinin yüksek olması,
- Mevcut metro hattının yakınında konumlanmış olması,
- Yüksek gelir grubunda olan kişilerin alışveriş için bölgeyi seçiyor olması,
- Proje alanının İstanbul'un merkezinde konumlanmış olması,
- Çevredeki ofis bloklarında çalışanların alışveriş merkezini yoğun şekilde ziyaret edecek olması,
- Taşınmazın, E-5 karayoluna ve Tem otoyolu gibi önemli bağlantı noktalarından yüksek erişilebilirliğe sahip olması,
- Proje alanının Avrupa yakasının cazip bölgelerinden biri olan Zincirlikuyu-Maslak hattında bulunuyor olması.

2.2.2. Zayıf Yönler

- Bölgede günün belirli saatlerinde yoğun trafik sıkışıklığının yaşanıyor olması ve bölgede devam eden projelerin tamamlanmasıyla bu sıkışıklığın daha da artacak olması,
- Çevrede rekabet açısından çok fazla alışveriş merkezinin bulunuyor olması,
- Bölgedeki alışveriş merkezi sayısının fazlalığı nedeniyle projenin bir konsepte dayalı gerçekleştirilerek diğerlerinden fark yaratması gerekliliği,

2.2.3. Tehditler

- Ekonomideki belirsizlik ve dalgalanmalar,
- Bölgedeki trafik sıkışıklığının devam eden ve proje aşamasındaki projelerin tamamlanması ile daha da artacak olması,
- Bölgede inşaat ve proje aşamasında olan diğer alışveriş merkezlerinin rekabetinin artacak olması

2.2.4. Fırsatlar

- Alışveriş merkezi bölümünün mevcut metro hattı istasyonu ile entegre edilerek metro istasyonu hattından binaya giriş verilecek olması,
- Avrupa yakasında yaşayan insanların yapılması düşünülen konsepte uygun tüketim anlayışlarına sahip olması, yakın bölgede bu konsepte sahip bir

projenin bulunmuyor olması ve bina tamamlandığında ulaşacağı yüksekliği, iç bahçe ve kat bahçesi konsepti sunması gibi özellikleri ile diğer projelerden fark yaratacak olması, projenin değerini etkileyebilecek önemli olgulardır.

Projenin yukarıda belirttiğimiz faktör analizine ilk etapta pozitif cevaplar vermesi durumunda finansör bankalar bu farkındalığı "term sheet" yani projenin finanse edilmesi sürecinde teklif aşamasına getirirler. Bu aşama bankanın projeyi fark etmesi, anlaması ve risk algısını geliştirmesi ve finansman ya da sendikasyona çıkma teklifi verme açısından en kritik ve önemli aşamadır. Geri kalan süreçler tamamen bankacılık ve limit açma açısından teknik konular olup karşılıklı müzakere süreci içinde geliştirilir ve sonuçlandırılabilinir.

2.3. Proje Değerleme Özet Sonucu

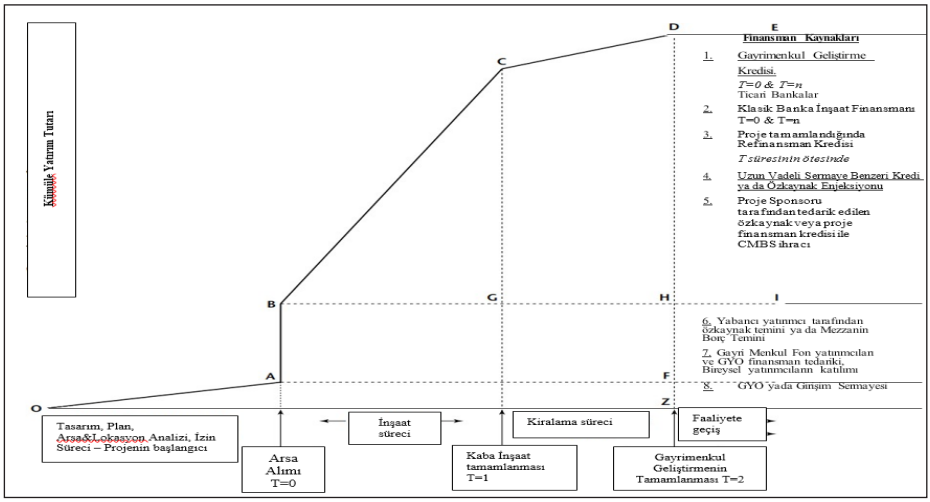
Projenin inşaatının 2006 yılında başlamasıyla ve 2009 yılında bitirileceği öngörüldüğünde toplam inşaat maliyetinin ($) 113.663.530, altyapı maliyetinin ($) 22.732.706, çevre tanzimi ve Peyzaj maliyetinin ($) 11.650.512 ve proje genel giderler ($) 31.089.817 olacak şekilde toplamda ($) 179 milyon dolar olacağı bağımsız denetim otoritesi tarafından belirlenmiştir. Proje yaklaşım modeline göre belirlenen değerin toplamda ($) 559 milyon dolar olarak hesaplandığında, projenin 380 milyon maximum yatırım bedelini desteklediği anlaşılmıştır. Projenin arsa bedeli olarak ödenen ($) 104 milyon artık değeri projenin oluşturduğu yatırım değerinin sadece %27'sini teşkil etmektedir. Bu değer projenin satış riskinin içermemektedir.

2. Proje Geliştirmesinde Finansman Yapılandırması ve Kredilendirme Süreci

Projenin yatırım süresi içerisinde absorbe ettiği finansal kaynaklar aşağıdaki diyagramda gösterilmiştir. Projenin üzerindeki arsanın alınması ile başlayan süreç, arsanın üzerinde bulunan hukuki takyidatların kaldırılması ile proje sponsorunun şirketinin üzerine geçirilmiştir. Arsa sahiplerinin proje sponsoru ile yaptıkları "Kat Karşılığı ve Satış Vaadi Sözleşmesi'nin" imzalanması akabinde projenin T=0 tarihindeki inşaat dönemi süreci başlamış bulunmaktadır. Projenin inşaat anlamında başlama alması ise, arsanın yatırımcı açısından bir ekonomik fırsat maliyeti anın başlangıcı olarak tanımlanmaktadır (Geltner&Miller, 2007:761). Bu noktada alınan değerleme raporunun proje finansmanındaki ve geliştirilmesindeki etkisi çok önemlidir. Uluslararası boyutta alınan bir değerleme raporu sayesinde, üzerinde yatırım yapılan gayrimenkul 2007 yılı içinde projenin finanse edilmesi anlamında

GYO aktiflerinin içine alınarak diyagramın sağ tarafında belirtilen 8.noktada belirtilen öz kaynak girdisini sağlamış bulunmaktadır. Bu sağlanan öz kaynakla arsa alımı ve projenin teknik ve finansal fizibilite çalışmaları gerçekleştirilmiş bulunmaktadır. Proje inşaat aşamasına kadar ($) 67 milyon dolara yakın öz kaynak kullanmış olup, projenin tamamlanması için son iki senede ($) 112 milyon dolar kredi ya da alternatif bir kaynağa ihtiyaç duymaktadır.

Grafik 1: İnşaat Finansmanı Sermaye ve Kredi Allokasyonu



Kaynak: Geltner & Miller (2007, 763)

Projenin arsa alımı ile ilk geliştirme sürecinin bitmesinin akabinde, en çok kaynak aktarımı projenin inşaat süreci içerisinde gerçekleşmektedir. Bu aşamada proje genelde inşaat kredileri ile fonlanmakta, yukardaki grafikte belirtilen BCG üçgeni içerisinde hakedişlerin bağımsız bir yapı denetim firması tarafından denetlenmesi ve onaylanması sureti ile aylık banka kredi kullandırılmaları yapılmaktadır. Yine bu aşamada GCDH alanının oluştuğu bölgede projenin ön satışlarının başlaması durumunda işletme sermayesi ihtiyacı duyulması halinde inşaat finansmanı ek işletme sermayesi fonlaması ile desteklenebilmektedir. Satış sürecinin başarılı olması durumunda tamamlanmış projeler genelikle "take out" denilen inşaatın yapımı amacıyla alınan kredilerin kapatılmasına dayanan daha uzun vadeli kredilerle refinanse edilirler. Refinansman kredilerinde LTV (Kredi-Değer rasyosu) ile borç ödeme kapasitesi rasyoları çok önemli karar parametreleri olarak rol oynar. Sayış ya da kiralama aşamalarında da projeler blok satış yöntemi ile yeni stratejik ortak bulabilir. Projenin kira ya da satış

noktasında istikrarlı bir durum göstermesi ise bir çok GYO tarafından ya da gayrimenkul yatırımcıları tarafından öz kaynak bulabileceği ihtimali çok yüksektir. Bu anlamda kira gelirlerinin teminat gösterilmesi ile projenin ipoteğe dayalı ya da kira gelirlerine dayalı bir bono ihraç kapasitesi olduğu unutulmamalıdır.

3.1. Kredi Teklif Mektubu'nun Yeri ve Önemi

Yukarıda belirtilen finansman ihtiyaçları ışığında bankalardan alınacak olan kredi teklifinin minimum ($) 112 milyon olması beklenmektedir. "Term Sheet" adı verilen kredi teklif mektubu banka tarafından yapılandırılan kredi fasilitesinin temel şartlarını ve ana maddelerini içeren, banka tarafından kurumsal müşterilere yazılı olarak gönderilen bir dokumandır. Doküman kredi şartlarını belirtir ve müşterinin imzasına açık olarak gönderilir. Dokümanın kendisi hukuksal olarak bağlayıcı olmamakla birlikte, içerdiği maddeler kredi kullandırım açısından oldukça ciddi sonuçlara haizdir. Banka ve potansiyal borçlanan taraf için genel kredi şartları içinde kalabilmek, detaylarda boğulmadan işlemi yapılandırarak fiyatlayabilmek, kredi işlemi üzerinde "bağlayıcı olmadan" ciddi bir yönetim olgusu yaratır (Adams, D., 2012, 15). Kredi teklif mektubu içerik olarak aşağıdaki maddelerden oluşur (Morri,M./Mazza, A., 2015, 20):

- Kreditör banka ve kullandırım yeri
- Projenin sponsorları, borçlular (obligors) ve kredi sözleşmesini imzalayacak olan tarafların belirlenmesi
- Kredinin kullanım amacı ve vadesinin tanımlanması
- Proje kredisinin tutarı, geri ödeme vadesi, kullandırım süresi
- Limit tutarı, max. Kredi-Değer Oranı (Loan to Value Ratio - LTV), Borç Ödeme Kapasitesi Oranı (Debt Service Cover Ratio - DSCR), faiz karşılama oranı (Interest Cover Ratio) ve kredi – maliyet oranı (Loan to Cost Ratio gibi finansal şartların belirlenmesi
- Gayrimenkul ve projenin tanımlanması
- Kredi dilimlerinin çekiliş, kullandırım ve geri ödeme mekanizmalarının tasarımı
- Faiz (Libor, Euribor), marj (spread), komisyon ve taahhüt komisyonlarının ve dönemlerinin belirlenmesi
- Faiz ya da kur hedging sözleşmesi gerekmekte ise bunun tanımı (tutar, vade, ödeme, v.b.)
- Teminat, garanti, temlik yapılarının tanımı (security package)

• Kredi şartları (covenants)
• Temsil, Beyanlar ve Ön Şartlar (representations and conditions precedent)
• Temerrüt durumu oluşturan haller (event of default)
• Diğer gereksinim duyulan raporlar ya da izinler (çevre ya da sürdürülebilirlik raporu gibi)
• Sözleşmenin tabii olacağı hukukun belirlenmesi (Türk ya da sendikasyon işlemi ise İngiliz hukuku)

Kredi teklif mektubunun bağlayıcı olmadığı ve bu mektubun bir taahhüt olmadığı ayrıca doküman içinde belirtilse bile, uygulamada hiçbir bank işleme girmeyeceği bir proje için teklif mektubu vermemektedir. Bağlayıcı olmamakla birlikte bir projenin teklif mektubu görmesi projenin ilk başarı adımıdır. Teklif mektubu diğer katılımcı bankalarla birlikte de verile bilinir. Kredi teklif mektubu proje sponsoru tarafından imzalanır ve geri verilir. Banka ile istenirse gizlilik anlaşması yapılır ve bunun akabinde kredilendirme ve gerçek "due diligence" yani kredi analiz süreci detay olarak başlar. Süreç kredi sözleşmesinin imzalanması ile son bulur. Kredi teklif mektubunun hazırlanması, anlaşılması, üzerinde belirlenen konuların belli karşılıklı görüşmeler dâhilinde kredi sözleşme aşamasında yer bulabilmesi ve her şeyden önemlisi "term sheet negotiation" kredi teklif mektubu müzakereleri ayrı bir yetkinlik ve tecrübe alanıdır.

3.2. Kredi Teklif Mektubu (Term Sheet) Detayları

3.2.1. Teknik ve Hukuki Değerleme ve Raporlama Süreci

Yukarıda verilen gayrimenkul geliştirme projesinin ana hatları ve "term sheet" dâhilinde milyonlarca dolar tutarındaki kredi kullandırımını yapacak finansör bankaların ilk talepte bulunduğu proje dokümanı "bağımsız proje teknik değerleme raporu" dur. Teknik Değerleme raporu gayrimenkul projelerinde ki en önemli "ön koşul" dokümanıdır. Proje teknik değerleme raporu projenin mevcut durumunun "adil piyasa değerini" belirleyen ve finansör banka nezdinde projenin içerdiği "kredi riskinin" ölçülmesi anlamında en önemli bilgileri içeren bilgi kaynağıdır. Rapor, ayrıca projenin "fikir aşamasından" itibaren yapılan öz kaynak harcamalarını, projenin tamamlanması için gereken süreyi, tamamlama için gereken gerçekçi bütçeyi, projenin ve gayrimenkulün varlık değerini, projenin satılabilir konut alanlarının "m2" bazında tevsikini, dairelerin öngörülen satış değerlerini, varsa ticari alanların kira bedelleri ve kiralanabilir alanların m2 bazında tevsikini içermektedir.

Hukuksal değerlendirme raporu ise projenin almış ya da temin etmesi gereken tüm izinleri, ruhsat ve müsaadeleri incelemektedir. Bu raporda ayrıca borçlu ya da sponsorun proje varlıkları üzerinde herhangi bir takyidat olup olmadığı, tüm yasal izinlerin durumu ile banka hesapları üzerinde herhangi bir rehin olup olmadığı belirlenir. Bu çalışmalar sonucunda çıkacak olan değerlerin kredinin geri ödeme tabanını oluşturacağı vesilesi ile LTV oranı (Loan-to-Value – Kredi/Yatırım Değer oranı) belirlenir ve buna göre kredi tahsis edilir.

Değerleme raporu tarafından bulundan değer, kredinin fonlanması aşamasında "LTV-Loan to Value (Kredi- Yatırım Değer oranı)" açılacak limitin finansal anlamda üst tabanını oluşturması açısından önemlidir. Değerleme raporu sonucunda bulunan tutar ve proje geliştirme aşamasında sponsorların yapmış oldukları harcamalar aynı zamanda projenin finansmanında kullanılacak öz kaynak tutarının belirlenmesi açısından da önemlidir. Sponsorların kendi ceplerinden yaptıkları harcamaların finansal hesaplarda görünmesi ve faturala bilinir olması öz kaynak harcamalarının ispatı açısından çok önemlidir. Değerleme raporu sonucunda finansman fasilitesine ait aşağıdaki faktörler banka açısından belirleyici olabilmektedir:

(a) Projenin taşıyacağı maximum Kredi tutarı

(b) Kredi türü, amacı ve kullandırım şartları

(c) Kredinin teminat yapısı

(d) Borçlunun firmasına ya da projenin diğer sponsorları ile yatırımcılarına rücu edilip edilmemesi,

(e) Diğer borç veren bankaların bir "club deal" yani birkaç bankanın bir araya geldiği birleşik bir fonlama yapısı ya da sendikasyon benzeri bir yapı dâhilinde fonlama yapıp yapılmayacağı,

(f) İşlemin daha önce firmaya verilen krediler açısından teminat yapısında ciddi değişikliklere maruz kalıp kalmayacağı gibi kredi fasilitesini belirleyecek konuları açığa kavuşturması açısından oldukça önemlidir.

Gayrimenkulün teknik ve finansal değerleme dokümanı en önemli önkoşul dokümanıdır. Örnek projemizde ise ön koşul dokümanı olarak aşağıdaki bilgilere haiz olan bir değerleme raporu istenmektedir:

(1) Maliyeti borçluya ait olmak üzere tutulacak olan bir teknik danışman firma tarafından hazırlanacak raporda;

a. Projenin başlangıcından kredi talep tarihine kadar yapılan tüm öz kaynak harcamalarının tutarı

b. Projenin tamamlanması için gerekli bütçe tutarı
c. Projenin şu anki durum itibari ile değeri
d. Projenin satılabilir m2 bazında alanı
e. Projenin satılabilir bölümlerinin satış fiyatları
f. Kiralana bilinir alanların m2 olarak ve değer olarak tespiti
g. Projenin izinleri, ruhsatları ve her türlü hukuksal dokümanın incelenmesi

(2) Projenin gayrimenkulü ya da varlıkları üzerindeki takyidat bilgileri.

Bu çalışma sonucu ortaya çıkan değerler kredinin geri ödenmesini mümkün kılacak olması halinde kredinin tahsisi mümkün olabilecektir. Ayrıca borçlunun proje varlıkları üzerinde herhangi bir rehin, ipotek ya da takyidat olmaması, her türlü yasal izin ve onayların alınmış olması ön koşul maddeleridir. Değerleme raporları kredi vadesi boyunca her 3 ayda bir güncellenebilecektir. Değerleme raporunu takip eden 3. ay sonundan itibaren "inşaat gelişim raporu" hazırlanacaktır. Değerleme raporu bir önceki inşaat izleme raporundan sonra yapılmış ise sonra yapılmış olan harcamaların maliyet bazında kümüle olarak hesaplanması öngörülür. Ayrıca her ayın son haftası harcama kontrol raporu hazırlanarak faturası kesilen harcamaların içeriği ve tutarları kontrol edilir. Faturaların piyasa şartlarına uygunluğu bu raporda test edilir. Kredi gelişim izleme raporu teknik danışman firma tarafından her ay düzenlenmekte olup, kredi çekilişlerinde ön şart olarak kullanılmaktadır. Projenin ihtiyaç duyduğu tamamlanma finansmanı için alınan tekliflere ait diğer detay şartlar ise aşağıdaki gibidir:

3.2.2. Kredi Kullandırım Ön Koşulları ve Beyanları

Kredi dokümantasyonunun ve açılan kredi limitinin kullanılabilir hale gelebilmesi proje sponsorlarının aşağıda bahsedilen maddeleri kullandırım öncesi kreditörlere beyan ederek yazılı olarak vermesi ile gerçekleştirilir. Beyanlar krediyi açacak olan bankaya verilen bilgilerdir.

1. **Kuruluşa ait Beyanlar**: Firmanın kuruluş, faaliyetlerini yapabilme, sürdürebilme, iş yapabilme ve mal edinebilme yetkilerine sahip olduğunu beyan etmesi

2. **Hukuki Görüşlere ait Beyanlar**: Borçlu ya da sponsorların taraf olduğu finansman dokümanlarının kanuni olarak geçerli ve uygulanabilir olduklarının beyanı

3. **Temerrüt Durum Beyanı**: Borçlu ya da sponsorların temerrütte düşmediklerini, olası temerrüt durumuna maruz kalmadıklarının ve icra aşamasında olmadıklarının beyanı

4. **Otorizasyonlar:** Çevre yasaları ve diğer inşaat ve emlak kanunları ile yasal yaptırımlar ve mevzuat ile uyum içinde olduklarının beyanı

5. **Sertifika Beyanları**: Finansal raporların UFRS'ye uygun olduğuna göre hazırlanmış olduklarının ve borçlunun finansal durumunu gerçek olarak yansıttığının beyanı

6. **Teminat ve Sigorta Dokümanları**: Teminat olarak alınan tüm varlıkların ve bunlara ait sigorta belgelerinin birinci derecede teminat sağladığı hususunun beyanı.

7. **Kredi Kullanım Talebi**: Borçlu ya da destekleyici tüm bu beyan ve garantileri mevcut koşullar çerçevesinde doğru ve gerçek olarak beyan ettikten sonra ve temerrüt durumunun oluşmaması durumunda kredi kullanım talebinde bulunur.

Beyanlar mevcut olaylar ve koşullara atıfta bulunmak sureti ile her kredi kullanımında yeninden yapılır. Tüm beyanlara ait dokümanlar yetkili imzalarca donatılarak kreditöre teslim edilir.

3.2.3. Temerrüt Halleri

Bu türden bir proje için geçerli olabilecek temerrüt halleri aşağıdaki durumları içerecek ve bu hallerin maddileşmesi durumunda ise borç veren kullandırmış olduğu kredileri geri çağırabilecektir. Bu anlamda en çok üzerinde görüşülen maddeler borçlunun temerrüt halini belirleyen maddeler olmuştur. Genelde anapara ve faizin 30 ila 90 gün gecikmesi temerrüt halini oluşturur. Temerrüt halinin oluşması durumunda bir bankanın elinde çeşitli alternatifler bulunur (Adams, 2012: 97):

(a) Taahhüt edilmiş ancak kullanılmamış işlem limitleri derhal iptal edilir

(b) Kredinin hemen kapatılması "Accelaration" kredinin geri çağırma süreci başlatılır,

(c) Anapara ve faizin acilen kapatılması talep edilir ve nakit teminatlar ile alınan kambiyo senetleri, akreditifler nakde çevrilmeye çalışılır

(d) Tüm alınan teminatlar nakde çevrilir. Temerrüt durumunun hızlandırılmadığı durumlarda banka müşterisinden extra komisyon talebinde bulunabilir.

Bu durumlar aşağıdaki gibi tanımlanmıştır:

1. Ödememe **Klozu** (non-payment clause): İdari, teknik ve diğer kredi şartlarındaki ihlal dolayısıyla (5) günlük bir süre geçmesine rağmen kredi ödemesinin yapılmamış olması.

2. Finansal taahhütlerin ihlali: Borçlunun hiçbir kredi teklif mektup şartına uymaması

3. Gerçeğe aykırı veya hileli beyanların bulunması.

4. Çapraz Temerrüt (x-default): Herhangi bir borçtan ötürü grup kredilerinde ödeme yapılamaması sonucu sponsor firmanın temerrüt sürecine girmesi.

5. Gerçeğe aykırı veya hileli beyan ve (5) iş günlük süre geçmesine rağmen ödemenin yapılmamış olması.

6. Tasfiye ya da tasfiyeye girme yönünde oluşabilecek durumlar

7. **Maddi değişim klozu (**MAC-material adverse change) klozu: Esaslı olumsuz etki doğuracak derecede hukuki ve ya ekonomik ihtilafların varlığı durumunun oluşması. Böylesi bir durum borçlunun içinde bulunduğu konumun ya da şartların borcun ödenmesini esaslı bir şekilde negatif etkileyeceği anlamına gelmektedir. Maddi olumsuz etki;

a. Şirketin faaliyet, iş kolu, gayrimenkulü ve finansal durumu ve şirketin geleceği üzerinde,

b. İmzalanan kredi sözleşme dokümanlarında belirlenmiş olan kredi yükümlülüklerini yerine getirme yeteneğini ve vasıflarını yitirme durumunda olması halinde,

c. Kredi sözleşmesi içinde yer alan borç veren haklarının geçerliliklerini yitirmesi ya da yaptırım gücünün zorlaşması durumunda "MAC klozu" uyarlanır.

MAC klozunun varlığı kredi sözleşmelerinde borçluyu alacaklı banka ile masaya oturmasını imkânlı kılan ender maddelerden biridir. Örnek vaka içerisinde temerrüt halleri aşağıdaki gibi tanımlanmıştır:

(1) İdari ya da teknik değerleme raporlarındaki ihlaller dolayısıyla 5 iş günü içinde ödeme yapılmamış olması,

(2) Finansal taahhütlerin ihlali,

(3) Gerçeğe aykırı ve hileli beyan yapılması,

(4) Bir milyon dolar üstü borçlanma yapılması ya da tedarikçi ödemelerinin yapılmaması,

(5) Tasfiye işlemlerine başlanmış olması,

(6) Esaslı olumsuz değişikliklerin olması ve esaslı olumsuz etki doğuracak hukuki ihtilafların varlığı

(7) Belli bir parasal borçlanmanın kapatılmaması hallerinde temerrüt durumu oluşmuş sayılacaktır.

3.4. Kredinin Kontrol Şartlarının Yapılandırması

Bir kredi fasilitesi borçlunun belli özellikleri üzerine kurulan, belli kullandırım şartlarına ve mekanizmalarına dayanan ve çok belirgin, özellikli amaca hizmet eden hukuksal bir sözleşmedir. Gayrimenkul geliştirme kredileri maddi olarak belli bir arsa ya da mülkü varlık olarak arkasına alan, belli bir vadeyi kapsayan ve yatırım olgusu içinde kullandırılan kredileri ifade eder. Örnek projemizde bu fasilite belli bir bölge içinde AVM & Rezidans yatırımının tamamlanması için verilmiş bir kredi olabilir. Bu tarz devasa projelere ait kredilerin yapılandırmasında tüm katılımcı bankaları koordine eden "Mandated Lead Arranger" adı verilen yetkilendirilmiş ana koordinatör banka rol oynamaktadır. Koordinasyon bankasının ana fonksiyonu diğer katılımcı bankalar adına kredinin kullandırım ve geri ödeme süreçlerinin **yönetimini ve kontrolünü** üstlenmesidir. Bu anlamda koordinasyon bankası kendisine verilen görevleri aşağıda belirtilen şekilde yerine getirir.

a) Borçlu ile ilgili her türlü iletişimi tek başına götürür, burada bir çok katılımcı banka olmasına rağmen özellikle teknik danışman tarafından yapılacak olan çalışmaları borç veren konsorsiyum adına yürütür, takip eder ve sonuçlandırır. Bu çalışma sonuçlarının borçlu ile karşılıklı müzakere eder.

b) Borçlunun kredi çekiş taleplerini koordinasyon bankasına bildirir. Kredi çekilişi için gerekli tüm dokümantasyonu (talimatname, ödemeye ait bilgiler, harcama türü v.b.) katılımcı bankalar adına hesap bankasına (agent bank) iletecektir.

c) Kredi çekiş taleplerinin onaylanmasını müteakip borç veren bankalar adına firmanın hesap bankasın nezdindeki hesaplarına kullandırım tutarı geçilecektir.

d) Borç veren bankalar adına kredi süresi boyunca borçlu ile günlük iletişimi ve iş akışlarını koordine edecektir. Kredi süresince gerçekleşen faiz ve anapara tahsilatlarını ilgili bankalara payları oranında geri ödeme işlemini gerçekleştirecektir.

e) Koordinasyon bankası borçluya kredinin en az 50%'si geri ödenene kadar, işletme kredileri, izin verilen yatırımlara ilişkin hesapları ve kabul

edilmiş asgari izinli harcamalar dışında yatırım yapmaması ve borç vermemesi konusunda sınırlandırmalar getirebilecektir.

f) Koordinasyon bankası borçluya, sözleşmeye konu kredinin en az 50%'si geri ödenene kadar, izin verilenler dışında başka bir işle uğraşmaması, malvarlığı edinmemesi, yeni bir projeye başlamaması veya herhangi bir yeni bağlı ortaklık satın almaması konusunda sınırlandırmalar getirebilecektir.

g) Koordinasyon bankası borçluya, sözleşmeye konu kredinin en az 50%'si geri ödenene kadar ve/veya kabul edilmiş istisnalar hariç olmak üzere, herhangi bir garanti, teminat veya kefalet vermemesi konusunda sınırlandırmalar getirebilecektir (negative pledge).

h) Koordinasyon bankası borçluya sözleşmeye konu kredinin en az 50%'si geri ödenene kadar herhangi bir garanti veya kefalet vermemesi konusunda sınırlamalar getirebilecektir.

i) Koordinasyon bankası borçluya, sözleşmeye konu kredinin en az 50%'si geri ödenene kadar ortaklardan şirket bünyesine alınabilecek olan kredi hariç olmak üzere, izin harici hiçbir finansal borçluluğa maruz olmaması konusunda sınırlamalar getirebilecektir.

j) Yukarıda belirtilen taahhütlerin ilgili koordinatör banka tarafından önerisiyle değiştirilmesi gereken durumlarda katılımcı bankaların 51'inin onayının alınması şartı ile ilgili maddelerde değişikliklere gidile bilinmektedir.

Yukarıdaki maddelerde görüldüğü üzere kredi yapılandırması firma tarafından verilen beyanların akabinde kreditöre verilen taahhütlerle daha kontrol edilebilir bir noktaya taşınmaktadır. Borçlu tarafından verilen taahhütler kredi alan firmanın belli standartları tutturmasını öngörmektedir. Verilen taahhütlere ait çok özel bilgilerin kreditöre aktarımı sayesinde de bu standartların yerine getirip getirilmediği test edilebilir. Taahhütlerin yerine getirilmemesi temerrüt durumu oluşturur ve kredinin geri ödenmesi için "hızlandırma" süreçlerini harekete geçirir. Bu kredinin diğer yapılandırma şartları aşağıdaki gibidir:

3.5. Kredi Tutarı ve Borçlusu

Kredi tutarı yüksekliği sebebi yüzünden borç veren kreditör dört banka tarafından "pro rata" yani eşit katılımla karşılanacaktır. Bankalar "club deal" denilen bu tarz bir işlemde Sendikasyon kredilerinden farklı olarak işlem tutarını katılımcı sayısına bölerek eşit şekilde paylaşırlar. Her bir bankanın kendine düşen payı fonladığı bu tarz işlemlerde konsorsiyumu oluşturan bankaların işleme olan taahhütleri "müşterek ve müteselsil" değildir. Yani bir

banka tarafından yerine getirilemeyen kredi tutarı diğer bankaların taahhüttü olmamaktadır. Belirtilen tutarlar borç veren adına bir taahhüt içermediği zaman bu işlem "non-binding, uncommited, best-effort basis" işlem olarak tanımlanır. Bu işlem türü hiçbir taahhüttü içermeyen, bağlı olmayan ve finansal kurumun "en-iyi-gayret-aracılığı" ile hareket ettiği bir işlemi ifade eder. Bir kreditörün işlemden çekilmesi durumunda diğer bankalar işleme katılım paylarını eşit olarak arttırabilir ya da başka bir bankayı konsorsiyuma davet ederler. Kredinin borçlusu bir gayrimenkul yatırım ortaklığıdır (GYO). Vakamızda kredi limit tutarının 100 birim ve USD para biriminde verildiği varsayılmıştır.

3.6. Kredinin Amacı ve Vadesi

Kredinin amacı inşasına başlanmış olan projenin tamamlanmasına yöneliktir. Kredinin vadesi max. 36 ay yıl olup, 18 aylık bir geri ödemesiz dönem (grace period) sonunda başlayacaktır. 3 aylık dönemler halinde anapara ve faiz ödemesi yapılacak şekilde olmaktadır. Uygulamada bu kredinin vadesi "18+18" olarak adlandırılmaktadır. Burada "18 ay geri ödemesiz dönem" olarak adlandırılmaktadır. Uluslararası bankalar geri ödemesiz dönemde hem anapara hem de faiz ödemesiz olarak gerçekleşmekle birlikte, ülkemizdeki uygulamalarda geri ödemesiz dönemde faiz tahsilatı yapıldığı da gözlenmektedir. Kredinin banka tarafından öngörülen "emre amadelik – availability" süresi ise 18 aydır. Bu süre içinde açılan kredi limitinin tamamının kredi sözleşmesinin imza tarihini takip eden 18. ay sonunda kullanılmamış olması durumunda kullanılmayan limit bölümü iptal edilmektedir.

3.7. Kredinin Kullandırımı

Kredinin kullandırımı üç ana bloktan oluşmaktadır. Birinci yapısal blok yani (fasilite a): 75 birim dolar olup bu tutar borçlu tarafından hazırlanarak sunulan yatırım/inşaat programının bağımsız teknik bir danışman tarafından onaylanmasını takiben, borçlu tarafından bankaya bildirilecek olan satın alma ve hakediş onaylarına istinaden aylık parçalı çekilişler halinde kullandırılacaktır.

(fasilite b): 15 birim dolarlık kısmın kullandırımı tamamen borç veren bankaların inisiyatifinde olmak üzere oluşabilecek belgelenmiş diğer harcamalar veya her türlü diğer ödemeler için rezerve olarak tutulmak kaydıyla tahsis edilmiştir. B fasilitesi genelde "cost overrun" adını verdiğimiz olası maliyet artışlarından kaynaklanan ve projenin tamamlanmasını tehlikeye sokabilecek gelişmelere karşı öz kaynak ihtiyacının finanse edilebilmesi için kullandırılmaktadır.

(fasilite c): Kredinin 10 birim dolarlık kısmı ise borçlunun inşaat kaynaklı piyasa borçlarının kapatılmasında kullanılacaktır.

Bu tarz farklı fasilitelerle yapılandırılan kredilerdeki genel mantık ise kredinin sermaye tabanını güçlendirecek bir "otofinansman" yapısının kurulması gerçeğine dayanmaktadır. Bankalar ilk etapta projenin "ön satış" ya da inşaat aşamasında yapılacak olan satışlarla finanse edilmesini tercih ederler. Kredinin (b) fasilitesi, kredinin ilk çekilişten itibaren gerçekleştirilecek olan satışların (b) fasilitesi limitinden düşmesi ile "öz kaynak girişi" yani satıştan gelen fonlarla destekleneceği varsayımıyla ile açılmaktadır. Satışların bireysel kredilerle gerçekleştirilmesi ise kreditör banka tarafından sağlanmışsa kullandırılan bu bireysel kredi tutarı ise ilgili bankanın ilave kredi limitine katılım payı olarak değerlendirilmektedir ve limit hesaplarına dahil edilmektedir.

3.8. Kredi Geri Ödemeleri

Geri ödemesiz dönemin bitişinden itibaren kredi geri ödemelerin 7 eşit taksitte yapılacaktır. Kredinin bir "club deal" yapısında ortak fonlanması durumunda ise anapara ödemeleri her bir konsorsiyum bankası için anapara geri ödemesi tarihindeki kredi bakiyesindeki payları oranında hesaplanacak ve ilgili bankaya ödenecektir. Faiz ödemeleri ise 360 gün adat esasıyla adat üzerinden (faiz x zaman) ayrı ayrı olarak ilgili geri ödemelerinde ve ilgili döneme ait faiz oranları üzerinden hesaplanarak tahsil edilecektir. Kredinin faiz oranı ise 10% sabit olarak belirlenmiştir. Bu tutara 1% düzenleme komisyonu (arrangement fee) eklenmektedir. Aranjman komisyonu bir defaya mahsus olmak üzere imza tarihinden 5 gün içinde veya ilk kullandırmada tahsil edilerek kredinin ilk çekilişinde alınır. Erken ödemeler ise belli bir iş günü öncesi min. tutarlar üzerinden yapılır. Banka uygulamasına göre komisyona tabii olabilir.

4. Kredinin Gözetim Süreci içinde Finansal Taahhütler ve Şartlar (Financial Undertakings & Covenants)

4.1 Finansal Taahhütler (Financial Undertakings)

Proje kredilerinde geri ödemenin efektif hale getirilmesi genel kredi yada proje finansman dokümanlarında şart altına alınan provizyonların yada taahhütlerin yerine getirildiğinin kreditör bankaya bildirim esasına bağlıdır. Burada borçlu şirket, borç veren banka tarafından belirlenen finansal alanlardaki enformasyonu bankaya bildirmek durumundadır. Kreditör banka bu enformasyonu firmanın finansal olarak sağlıklı bir bünyeye sahip olup olmadığı

(ex ante) ya da aşağıda belirleyeceğimiz finansal şartları dönemler itibari ile yerine getirip getirmediğini tespit edebilmek amacı ile istemek durumundadır (ex post). Finansal enformasyon kaynakları aşağıdaki şekil ve enstrümanlar dâhilinde yerine getirilebilmektedir.

(a) Yıl yada dönem sonu finansalları: Dönem sonundan120-180 gün içinde konsolide veya solo olarak

(b) Yönetim raporları: Nakit akım tabloları, bütçe ve stres durumlarında aylık yönetimsel raporlar

(c) Borçlunun finansal olarak karşılaştırmalı proforma bilanço, gelir tablosu ve nakit akış tablosu bazlı performans raporları

(d) Finansal rasyoların durum değerlendirme ve yerine getirilme uyum raporları (dönemsel)

(e) "sweep-up" beyanı. Finansal durumun kötüleşmesi durumunda firma banka tarafından kendisinden istenen ekstra bilgilendirmeyi yapacağını taahhüt etmektedir.

Örnek vaka çalışmamızda ki uygulamada finansal olarak "kredi vadesi boyunca borçlu ve diğer konsolide grup mali tablolarının her bir yarıyıl sonunda ve mali yıl sonlarında, bağımsız denetimden geçirilmiş şekilde, en geç 90 gün içinde koordinasyon bankasına tevsiki" şart koşulmuştur. Bu taahhütte ek olarak, proje uygulamasına yönelik yaptırımlar aşağıdaki gibidir:

- Her türlü inşaat dönemi planlanan maliyet artışlarının ve öngörülmeyen giderlerin oluşması durumunda tüm bu maliyet arttırıcı unsurlar borçlu firmanın hissedarları tarafından karşılanacaktır. Projenin sponsorları bu maliyet arttırıcı unsurları öz kaynak olarak projeye konulacak sermaye şeklinde fonlamasını gerçekleştirecektir. Bu tutarlar için bankadan ek kredi talebinde bulunulması bu durumda imkânsız hale gelmekte ve projenin maliyet açısından kontrolü ve disiplini sağlanmış olacaktır.

4.2. Finansal Şartlar Nedir (financial covenants) ?

Finansal şartlar borçlunun finansal alanı üzerinde finansal hedefler ve standartlar belirlenmesi şeklinde kredinin yönetiminde kontrol sağlayan taahhütlerdir. Genelde her türlü kaldıraçlı finansman işlemlerinde görülmekle birlikte uzun vadeli yatırım kredilerinde minör derecede kullanılırlar. Gayrimenkul geliştirme ve proje finansmanında iki türde kullanılırlar:

4.3. Finansal Gözetim Şartları (maintenance covenants)

Finansal gözerim şartları genel şekliyle kullanılan ve borçlunun belli bir finansal performansı tutturması ve koruması gereken standart olarak kredi fasilitesinin canlı kaldığı dönem boyunca kullanılır. Borçlunun sahip olduğu mali ve finansal kaynakları etkin bir şekilde kullanabilmesi amacıyla borçluya empoze edilir. Finansal anlamda "ex post" yani gerçekleşmiş hedefleri ifade eden rasyolar üzerinden geçmiş finansal performansı değerlendirme amaçlı kullanılır. Borçlunun finansal kaynakları kullanımı üzerinde denetim sağlayarak, borç veren bankaya gelecek finansal durumun finansal kredi şartlarının bozulup bozulmayacağı yönünde endikatif eğilim bilgisi verirler. Finansal kredi şartlarının bozulması kredinin temerrüt durumuna gelmesi ve geri çağrılması anlamına gelmektedir.

4.4. Finansal Oluşum Şartları (incurrence covenants)

Oluşuma dönük finansal şartlar gözetim şartları gibi belli finansal hedefleri oluşturmakla birlikte bu şartların uygulanmasını belli oluşum çerçevesi içinde uygulamayı amaçlamaktadır. Burada ifade edilen konu belli finansal şartların belli finansal konuların oluşması ve gerçekleşmesi durumunda devreye girebileceği olgusudur. Örnek olarak vermek gerekirse, borçlunun büyük varlık ya da proje satışı yapması, yeni bir şirket alması ya da kar payı dağıtması gibi oluşuma bağlı finansal olayların gerçekleşmesi durumunda "finansal oluşum şartları" devreye girmekte ve sözleşmede maddi bir konuma geçmektedir.

Finansal şartlar limit ya da rasyo olarak uygulanırlar. Örnek olarak maximum borç ya da minimum öz kaynak limiti belirlenmesi suretiyle "limit formu" uygulanır. Diğer bir uygulama ise iki finansal büyüklük arasındaki ilişki oran veya rasyo olarak belirlenerek borçlunun finansal yönetimi kontrol ve gözetim altına alınır (örnek: Borç/Öz kaynak oranı). Bu alanda oluşuma bağımlı, limit uygulamasına örnek vermek gerekirse aşağıdaki oluşum şartı konumuzu daha iyi açıklayabilecek niteliktedir.

- Borçluya kullandırılmış olan kredilerin tamamı kapanana kadar, borçlunun sermayedarları ya da grup şirketleri tarafından verilmiş olan borçlar ile daha önce aktarılmış kaynaklar, borçlunun sermaye benzeri kredi kalemlerine eklenecektir. Bu vasfa dönüştürülmüş olan grup içi ve ortaklardan gelen borç kalemleri daha sonra sermaye kalemine eklenecek olup, hissedarlara geri ödemeleri yapılmayacaktır. Borçlunun iflası ya da konkordato ilan etmesi durumunda ise hissedarlar bu alacak hakkından tamamen vazgeçmiş olacaklardır.

- Kredi süresince borçlu tarafından hissedarlara temettü ödemesi yapılmayacaktır.

- Kredi sözleşmesi geçerli olduğu sürece kredi açıcı bankaların onayı olmadan hisse devri veya satışı yapamayacaklardır.

- Borçlu firma ya da hissedarları üçüncü şahıslara yada tüzel kişilere herhangi bir kefalet ve/veya garanti vermeyecekler, malları üzerine bir takdiyat getirmeyeceklerdir.

- Temerrüt halinin oluşması durumunda, borçlu ve kefiller sahip oldukları gayrimenkulleri veya varlıklarını satışa sunacaklarını kabul ederler. Satıştan gelen bedellerle temerrüt halinin oluşmasının engellenmesi hedeflenmektedir.

- Borçlunun halka arz edilmesi, tahvil ve bono ihracı gibi tüm sermaye piyasası mevzuatını gerektiren işlemlerin piyasa koşulları çerçevesinde öncelik (first right of refusal) ve tercih hakları (right to match) kreditör bankalara verilecektir.

4.5. Finansal Şartların Projede Uygulanması

İlgili projemizde uygulanan finansal şartlar aşağıdaki gibidir:

4.5.1. Kaldıraç Oranı (Leverage Ratio)

Kaldıraç rasyosu bir şirketin faiz yükü taşıyan borcunun belli bir zaman dönemi içinde gerçekleştirmiş olduğu kar ile kıyaslayan göreceli bir orandır. Ülkemizde kullanılan şekli ile “kaldıraç - leverage”, net borcun net özkaynaklara olan oranı olarak bilinmektedir. Yabancı hukuk ve finansal kaynaklarda ise bu oran (gearing) diye tanımlanmaktadır. Burada borç, banka kredileri gibi finansal anlamda faiz yükü taşıyan borç olarak tanımlanır. Ticari borç bu kapsama girmemektedir. Net borç denilen kavram ise brüt banka riskinden şirketin nakit varlıklarının çıkarılması ile bulunur. Örnek projemizde bu rasyo aşağıdaki gibi tanımlanmıştır: “Kredi süresi boyunca borçlunun bağımsız denetimden geçmiş bilançolarında Özkaynaklar ve Ortaklara olan Borçlar kalemlerinin toplamının toplam Aktiflere olan oranı 30%’un altına inmeyecektir” olarak tanımlanabilecektir. Bu tanım dahilinde hem bir finansal rasyo tanımlanmıştır ve bu orana bir alt limit tanımlanacak şekilde finansal gözetim standartı belirlenmiştir.

4.5.2. Borç Servis Karşılama Oranı

Proje finansmanındaki en önemli rasyolardan biridir. Borçlunun tüm borçlarını kapatabilecek kadar nakit üretebildiğini ifade eder. Cash Flow:

Net Borç Servisi olarak tanımlanır. Min "1:1" olarak hesaplanmaktadır. Borç ödeme olarak faiz yükü taşıyan borç ifade edilmektedir. Projenin daha fazla nakit yarattığı durumlarda "cash sweep" adı verilen nakit spürgesi mekanizması devreye girer ve fazla yaratılan nakit erken ödemede kullanılır. Örnek vakada, nakit süpürgesi aşağıdaki gibi çalışmaktadır.

4.5.3. Nakit Süpürgesi

Krediye konu projeden kat irtifakı alınmasından önce ve sonra yapılacak satışlar üzerinden elde edilecek tahsilatlar, ilgili dönem içerisinde kredinin vadesi en yakın olan anapara taksidinden mahsup edilecek şekilde kredi erken ödemesinde kullanılacaktır. Gerçekleştirilen satışların m2 fiyatının banka tarafından gerçekleştirilen emsal karşılaştırma yöntemi ile yapılan ekspertiz çalışmalarında bulunan asgari m2 değerinin altında olması durumunda oluşan fark borçlu tarafında öz kaynak ilavesi yapılarak erken ödemede kullanılır. Ödemenin yapılması ile eş zamanlı olarak banka bağımsız birim üzerindeki birinci derece ipoteği eşzamanlı olarak kaldırır.

4.5.4. Kredi Değer Oranı (loan to value ratio)

Her bir kredi kullandırımı teminata konu gayrimenkullerin kreditör banka tarafından emsal karşılaştırma metodu ile belirlenecek ekspertiz değeri üzerinden hesaplanacak olan LTV rasyosu < 50% olacak şekilde serbest bırakılacaktır.

4.6 Kredinin Teminat Şartları

Her kredi borçlunun kredibilitesi ve rating'ine bağlı olarak belli oranlarda kredi riski taşır. Kredinin geri ödenmemesi durumunda kreditör banka borçtan vazgeçmekten başlayarak borçluyu icra iflas sürecine taşımaya kadar geniş bir spektrumda hareket edebilir. İcra iflas davaları uzun ve pahalı süreçlerdir. Dolayısıyla teminat almak bir banka açısından geri ödemenin efektif hale gelmesi için tercih edilen bir yapıdır. Teminat temerrüt anında bankaya varlık üzerinde rücü hakkı verir. İpotek bu anlamda teminat altına alınan gayrimenkul üzerinde bankaya mülkiyet hakkı verir. Örnek vakada, borçlunun krediye konu projesinin inşaatında kat irtifakı tesis edilinceye kadar 50% marjlı, 1. dereceden borç veren bankalar adına garameten ipotek tesis edilecektir. Ancak kat irtifakının tesisine kadar ise ipotek koyma süreci kademeli olarak gerçekleştirilecektir. Buna göre:

a) Kredi sözleşmesi imza tarihinde projenin gayrimenkulüne 45% oranında birinci derece ipotek konulacaktır.

b) Kaba inşaatın tamamlanması ile 10% artarak projenin 55%'i üzerinde ipotek,

c) İnşaatın tamamen bitmesi ile birlikte toplam proje varlıklarının 65%'i üzerinden birinci derece ipotek alınacaktır,

d) Yapı kullanma izin belgesinin alınmasına müteakiben, proje varlıklarının 70%', üzerinden birinci derece ipotek alınacaktır.

e) Kat irtifakı kurulması sonrası borçluya ait satılmamış bölümler üzerinde kredi tutarına göre 50% marjlı olarak 1. dereceden garameten ipotek tesis edilecektir.

Kredi süresince satılacak olan dairelerin fiyatları belirlenen min. satış fiyatının üzerinde ise ödemeler tahsilat hesabında toplanacaktır.

f) Kefaletler açısından sponsor firmaların imzaları alınacaktır.

g) Borçlu firmanın hisse senetleri tüm kreditör bankalar tarafından garameten rehin alınacaktır.

h) Kira ve satış ödemelerinin yapıldığı hesaplar temlik dahilinde olacaktır.

i) Tüm gayrimenkul üzerinde "all-risk" kapsamında sigorta tesis edilecektir.

j) Krediye konu projenin kat irtifakının alınmasından önce, yapılacak olan satışlar üzerinden elde edilecek tahsilatlar kredi erken ödemesinde kullanılacaktır.

k) Gerçekleştirilen satışların "m2" fiyatının ekspertiz değerinin asgari bedellerinin altında olması durumunda ise satış bazında oluşan fark borçlu tarafından öz kaynak ilavesi yapılarak erken ödeme yapılacaktır.

l) Borç veren borçludan kur ve faiz riskini hedge edecek anlaşmaları istemek hakkına haizdir.

5. Sonuç

Sonuç olarak ifade etmek gerekirse bir gayrimenkul projesi "term sheet" kredi şartları teklif yapılma aşaması ve kredi kullandırım olarak iki ayrı fazda gerçekleşir. Kredinin teklif edilmesinden kullandırım ve geri ödemenin yapılamasına kadar giden süreçte "term sheet" her iki tarafı mantık olarak ortak konulara odaklar. Gayrimenkul geliştirme ve proje finansmanı gibi işlemlerin ayrılmaz bir bütünü olarak tüm taraflara ana sözleşme maddeleri ışığında liderlik yapar. Hukuksal anlamda bağlayıcı olmayacak şekilde ifadelendirilen bu stratejik doküman uzun görüşmelerin ve pazarlıkların bir sonucudur. Projeye "term sheet" alabilmek ve bunun görüşmelerini sürdürebilmek projeyi gerçekleştirmek kadar önemlidir. Kredinin kullanıdırım şartları kredi yapılandırmasının temel taşlarından biridir. Bu anlamda anglo-sakson uygulamalarda proje geliştirme

ve müteahhitlik süreçlerinin birbirlerinden ayrıştıkları ayrı disiplinler olarak çalıştığına tanık olmaktayız. Bu anlamda proje gelişimi ile projenin inşaatının finansman tarafında uzmanlık olarak ayrışmakta, farklı uzmanlıklar isteyen risk yönetim birimleri olarak karşımıza çıkmaktadır.

Ek1: Net Gelir Tabanlı Proje Değerleme Hesabı

	T=0	1	2	3	4	5	Parameters:	
Kira		48,000	49,440	50,923	52,451	54,024	Satış Fiyatı	350,000
Masraflar		(12,000)	(12,360)	(12,731)	(13,113)	(13,506)	Yatırım Süresi	4
Net Operasyonel Getiri		36,000	37,080	38,192	39,338	40,518	Kira (aylık)	4,000
							Kira artış oranı	3.00%
Borç Geri Ödemesi		(16,989)	(16,989)	(16,989)	(16,989)	-	Masraflar - aylık	1,000
							Masraf artış oranı	3.00%
Satış Fiyatı		-	-	-	506,479	-	GM getiri oranı	9.00%
Bakiye Kredi Borç Kapama Tutarı		-	-	-	(249,700)	-		
Net Satış Geliri		-	-	-	256,779	-	Kredi	
							L-t-V	80%
Satış Geliri Bugünkü Değer (Kaldıraçlı)		-	-	-	256,779	-	Anapara	280,000
Faaliyet Nakit Akışı (Kaldıraçlı)		19,011	20,091	21,204	22,349	-	Vade (sene)	25
							Faiz	3.50%
Net Getiri	(70,000)	19,011	20,091	21,204	279,128	-	Ödeme taksit	(16,989)
Değerleme (Kaldıraçlı):							Değerleme:	
Bugünkü Değer - Satış	175,384	72.93%					Cap Rate	8.00%
Bugünkü Değer - Faaliyet	65,083	27.07%					İskonto oranı	10.00%
Bugünkü Değer	240,466	100.00%					Yeniden yatırım getirisi	2.00%
CF0 - Yatırım Tutarı	(70,000)							
Net Bugünkü Değer	170,466							
IRR - İç Verim Oranı	58.17%							
MIRR	48.65%							
Bugünkü Değer - Satış (Kaldıraçsız)		-	-	-	506,479	-		
Bugünkü Değer - Faaliyet		36,000	37,080	38,192	39,338	-		

Kaynak: Staiger, R. (2015:21)

Kaynakça:

Adams, D. (2012). Banking and Capital Markets, CLP Legal Practice Guides, The College of Law.

Armbrust, B.J., Bradley, H.H, Armbrust, J.W. (2001). Practical Real Estate Math, 2nd ed., Southe-Western, Thomson Learning.

Damodaran, A. (2003). Investment Philosophies, Wiley Finance.

DTZ (2008). Valuation Report.

Geltner, M., Miller G., Clayton, J., Eichholtz, P. (2007). Commercial Real Estate, Analysis&Investments, Cengage Learning.

Immobilienmagement, Handbuch für Immobilienentwicklung, Bauherrenberatung, Immobilienbewirtschaftung, Schulthess.

Kammer Unabhaengiger Bauherrenberater (KUB) (2009). ETH, Hochschule Luzern, SVIT

Long, Ch. (2012): Finance for Real Estate Development, Urban Land Institute, s. 33.

Morri, G./Mazza, A. (2015). Property Finance, An International Approach, Wiley.

Sirmans, C.F. (1989). Real Estate Finance, 2nd ed., MacGraw-Hill.

Staiger, R. (2015). Foundations of Real Estate Financial Modelling, Routledge.

BÖLÜM XI

TİCARİ KREDİ TÜRLERİ VE SÜREÇLERİ

Commercıal Loan Types and Processes

Arif ÇİLEK

(Dr. Öğr. Üyesi), Giresun Üniversitesi, Bulancak Kadir Karabaş Uygulamalı Bilimler Yüksekokulu, Uluslararası Ticaret ve Finansman Bölümü, arif.cilek@giresun.edu.tr, ORCID: 0000-0002-9277-3953

1. Giriş

Ticari krediler, ticaret ve üretim işletmeleri ile diğer sektörlerde faaliyet gösteren firmaların olağan faaliyetleri neticesinde meydana gelen uzun vadeli ya da kısa vadeli demirbaş, bina, makine-teçhizat alımı gibi finansal ihtiyaçlarını temin etmek amacıyla gerçek ya da tüzel kişilerin kefaleti, rehin ve ipotek karşılığında nakit, mal, kefalet, teminat şeklinde ve niteliğinde verilen kredilerdir (Girginer, 2008: 133). Başka bir tanımda ise işletmelerin nakit açıklarını yani işletme sermayesi ihtiyaçlarını karşılamak üzere kullandıkları krediler ile ticari işletmelerin yeni yatırım yapmak için kullandıkları proje ya da yatırım kredilerini ifade etmektedir (Uzunoğlu, 2014:56).

Bankalar ve finansman kurumları strateji ve politikaları doğrultusunda belirlenen hedeflerin sonuca ulaştırılması amacına yönelik olarak gerçek ve tüzel kişilere ticari kredi kullandırabilir (Usta, 1995:1). Bankalar, kredi kullandırılmasına ilişkin esasları Bankacılık Kanunu, Bankacılılık Düzenleme ve Denetleme Kurulu (BDDK) tarafından yayımlanan ilgili yönetmelik ve diğer alt düzenlemelere dayandırmak zorundadır (Kurnaz, 2019:31). Bankalar, ticari kredi portföylerinin denetimli ve sıhhatli bir biçimde büyümesini ve benimsenmesini temel görev olarak kabul ederler.

Kredilerin kullandırılmasında güvenilirlik, verimlilik, akışkanlık ilkelerine uygun olarak hareket edilir. Bu amaçla piyasa koşullarına uygun ve rekabetçi

uygulamalarla, geniş ve farklı müşteri kitlesinin kredilendirilmesi hedeflenir (Ulu, 2016:3). Yasal düzenlemelere uygun olmayan kredi limiti tahsis edilemez ve kredi kullandırılamaz. Tablo 1'de nakit ticari kredi türleri gösterilmiştir (Poyraz, 2010:17).

Tablo 1. Nakit Ticari Kredi Türleri

1. Borçlu Cari Hesap Kredisi
2. İskonto-İştira Kredisi
3. Senet Karşılığı Kredi
4. Gün İçi Kredi
5. Nakit Yönetimi Kredisi
6. Dövizli Çek İştira Kredisi
7. Taksitli Krediler
8. Dövize Endeksli Kredi
9. Spot Kredi
10. Ticari Kredili Mevduat Hesabı
11. Şirket Kredi Kartı
12. TL İhracat Kredileri
13. Döviz Kredileri

Bu bölümde Türkiye'de bankalar tarafından kullandırılan nakit ticari kredi çeşitleri, dış ticaret kredileri, ticari kredi süreç ve belgeleri incelenecektir.

2. Ticari Kredi Türleri

2.1. Nakdi Krediler

Nakdi kredi türleri *"Borçlu Cari Hesap Kredisi", " İskonto-İştira Kredisi",*

"Senet Karşılığı Kredi", "Gün İçi Kredi", "Nakit Yönetimi Kredisi", "Dövizli Çek İştira Kredisi", "Taksitli Krediler", "Dövize Endeksli Kredi", "*Spot Kredi", "Ticari Kredili Mevduat Hesabı", "Şirket Kredi Kartı", "TL İhracat Kredileri", "Döviz Kredileri"* olup, aşağıda ayrı ayrı anlatılacaktır.

2.1.1. Borçlu Cari Hesap Kredisi

Borçlu Cari Hesap Kredisi; Türk Ticaret Yasası kararları gereğince, kredi mudisine, tayin edilen bir limit içerisinde istediği takdirde kredi kullanma ve geri ödeme olanağı tanıyan nakdi bir kredi hesabıdır. Borçlu cari hesaplarda kredi kullanan taraf gereksinim duyduğunda kredi kullanmakta ve kredi

hesabına azami kredi tutarını kapatmaya yetecek kadar tutarı yatırabildiğinden hem hesap vadesi içerisinde hem de vade bitiminde alacaklı olamamaktadır (Kayar, 2006:306-307). BCH kredilerinin risk vadeleri, kullandırım gününden sonra azami 12 aydır. BCH kredilerin vade sonunda kapatılması gerekir.

Kredi faizleri Hamburg Metoduyla hesaplanır ve ortak bölen 360 olarak alınır, hem nakden hem de hesaben yapılan kredi kullandırımlarında; kullandırımın yapıldığı gün, geri ödemelerde ise; ödeme gününü takip eden iş günü valör tarihi olarak dikkate alınır (Mimaroğlu, 1978:464-466). BCH kredilerine faiz tahakkukları, dönem sonunda (Mart, Haziran, Eylül ve Aralık sonu), vade bitiminde ya da kredi hesabının tasfiyesinde gerçekleştirilir (Yıldırım, 2008:131).

2.1.2. İskonto-İştira Kredisi

İskonto: Senet borçlusunun ikameti bankanın şubesinin bulunduğu belediye sınırları içerisinde yer alıyorsa, daha vade tarihi dolmamış herhangi ticari senet meblağından, vade bitimine dek olan zamana karşılık gelen faiz, komisyon ve bunların üstünden KKDF, BSMV gibi vergi ve fonların kesilmesinden sonra kalan tutarın, son cirantaya tediye edilmesine olanak tanıyan bir nakit kredi çeşididir (Kahyaoğlu, 1969:20; Zarakoğlu, 1972:40; Yüksel, 1986:213; Tekinalp, 1988:362; Akyol, 2001:80). İskonto yapılan senedin teslim ve ciro vasıtasıyla bankaya satılması yöntemi, iskonto kredisi uygulamasıdır.

İştira kredisini iskonto kredisinden ayıran özellik, iştira işlemlerinde senedin borçlusu, iskonto kredisini kullandıran bankanın şubesinin bulunduğu belediye sınırları dışarısında ikamet etmesidir. İskonto kredisi kullandıracak bankanın şubesi tarafından, senedin borçlu tarafa ihbar ve ibrazı nedeniyle borçlu tarafın ikamet ettiği yerleşim yerindeki bankanın şubesine teslim etmek zorundadır (Aydın vd., 2004:214).

2.1.3. Senet Karşılığı Kredi

Ödeme vade günü daha dolmamış olan ve hakiki ticari alım satımdan kaynaklanan kambiyo senedinin banka şubelerine devri tahsisinde yalnızca faiz tahakkuku hesaplaması bakımından BCH şeklinde çalışan kredilerdir (Güney, 2014:82). Öte yandan Senet Karşılığı Spot Kredi kullandırımı da yapılabilir.

Kredinin teminatına alınan gerçek müşteri çek ya da senetlerinin aynı şahıs veya müşteri üzerinde konsantrasyon göstermemesine dikkat edilmelidir. Kredinin vadesi genel olarak kullandırım tarihinden sonra 1 yıldır, spot kredilerde vade 6 aydır.

Teminata alınacak senetlerin kambiyo senedi niteliğini taşıması, alım-satımdan meydana gelen ve kurmaca olmayan, sahici ticari faaliyetlerden kaynaklanmış senetler olması gerekir. Diğer taraftan hatır senetlerinin kesinlikle teminata alınmaması gerekir. Borçlu ve senedi ciro eden kişi ve müşterilerin finansal durumunun iyi olması ve taahhütlerine bağlılıkları yönünden güvenilir, sağlam olması, Türk Ticaret Kanunu'ndaki şekil şartlarını taşıması, imzaları, vadeleri, tanzim tarihleri ve ciroları yönünden eksiksiz olması gerekir.

2.1.4. Gün İçi Kredi

Nakit kredi limiti bulunan, çalıştığı banka şubesiyle bağlantıları iyi derecede olan ve moralitesi yüksek kredi mudilerine en hızlı şekilde hizmet sağlayabilmek maksadıyla, mudilerin gün içerisindeki kısa vadeli nakit para ya da EFT, havale gereksinimlerinin karşılanmasına yönelik olarak mevcutta bulunan kredi limitleri içinde "Gün İçi Kredi" kullandırılabilir (Kaya, 2013:35).

Gün İçi Kredinin vade tarihi, kredi kullandırılan günle sınırlı olmakla birlikte, risk tutarı gün sonunda tahsil edilir. Gün sonunda tahsil edilemeyen kredi bakiyeleri olağan ticari kredi hesaplarına alınır. Bu krediyi kullandırılabilmek için kredi müşterisinin bağımsız kredi limiti boşluğunda talep edilen gün içi kredi tutarı kadar limiti olması gerekir. Bundan başka kredi sözleşmesi ile kredi açılmasında istenilen teminatların da alınmış olması gerekir.

Gün bitiminde faiz, BSMV tahakkuku yapılarak, eğer varsa masraf ve komisyonlarla beraber kredi tutarının tamamının tahsilatı gerçekleştirilir. Tahsilat yapılamadığı durumda gün sonunda tamamı bu hesaptan alınarak müşterinin normal ticari kredi hesabına aktarılır. Gün İçi Kredi hesabı kapatılır.

2.1.5. Nakit Yönetimi Kredisi

Banka şubelerinin portföylerinde bulunan kredi müşterilerin tüm bankacılık ürün ve hizmetlerinden yararlandığı payları yükseltmek amacıyla yapılan pazarlama çalışmalarına ivme ve hacim kazandırmak amacıyla kullandırılan kredilerdir (Ulu, 2016:37). Banka şubeleri; aracılık ettiği kurum (Vergi ödemeleri, fatura ödemeleri, Türk Telekom, Vodafone, Turkcell, Sosyal Güvenlik Kurumu Primleri ve benzeri ödemeler) tahsilatında elinde bulundurduğu valör getirisinin muayyen bir bölümünü nakdi ödeme icap ettirmeyen "Nakit Yönetimi Kredisi" şeklinde kullandırabilirler. Kredi kullandırımının mümkün olması için, müşterinin öncelikle banka şubesince tahsis edilmiş nakdi kredi limiti bulunması gereklidir. Kullandırılacak kredinin serbest kredi limit boşluğunu aşmaması

gerekir. Nakit yönetimi kredisinde vade tarihi, tahsilatına yardım edilen kuruluş ile banka arasında akdedilen tahsilat sözleşmelerinde bulunan vade içerisinde tespit edilir (Yuca, 2012:17).

Nakit Yönetimi Kredisinin risk tutarı vade tarihinde tasfiye edilir. Vadesinde kapatılamayan kredi bakiyeleri, olağan ticari kredi şeklinde uygulamaya alınır. Krediye, kullandırım tarihinden ödeme tarihine kadar geçecek süre için, cari ticari kredi faiz oranı uygulanır.

2.1.6. Dövizli Çek İştira Kredisi

Dövizli Çek İştira Kredisi özellikleri bakımından iştira işlemine tabi tutulmadan tahsildeki çekler portföyüne alınması gerekli olan YP türünden çek tutarlarının mahsup edilerek başlangıçta kredi müşterisine tediye yapılmasına olanak sağlamak amacıyla kullandırımı yapılabilen nakdi bir kredi çeşididir. Kredi hesabı, çek tahsilatı gerçekleştiği tarihte tasfiye edilerek kapatılır. Kredi hesabının vade tarihi, tahsil edilmesi için gönderimi gerçekleştirilen çeklerin, tahsilatına kadar geçen zamanla kısıtlıdır (Ziraat Bankası, 2020).

2.1.7. Taksitli Krediler

Taşıt, işyeri, makine teçhizat, ticari arsa alımı gibi konular için müşterilerin işletme sermayesi ihtiyaçları ve yatırımlarının finansmanına yönelik olarak kullandırılan kredilerdir. Onaylanmış nakdi kredi limiti içerisinde kalınmak koşuluyla birden fazla taksitli kredi kullandırılabilir.

Müşterilerin geri ödemeleri için taksitli kredilerde, eşit ödemeli, artan ödemeli, azalan ödemeli, periyodik ara ödemeli, değişken ara ödemeli, serbest ara ödemeli, belirli dönem faiz ödemeli, belirli dönem ödemesiz seçenekleri bulunmaktadır.

2.1.7.1. Eşit Taksitli

Mevcut durumda olduğu gibi, ödenecek taksit sıklık bilgisi göz önünde tutularak aylık, 2 aylık, 3 aylık, 6 aylık, yıllık gibi, eşit taksitli ödeme planı oluşturulur. Ödenecek taksit tutarı her ödeme dönemi için eşit tutarlıdır.

2.1.7.2. Azalan Taksitli

Taksit çizelgesi, belirlenen bir periyotta, belirlenen ödemeden itibaren, kararlaştırılan oranda azalan biçimde hazırlanır. İlk taksitten itibaren de azalan ödeme başlayabilir.

2.1.7.3. Artan Taksitli

Taksit çizelgesi, kararlaştırılan dönemde, belirlenen ödemeden itibaren, kararlaştırılan oranda artan biçimde hazırlanır. İlk taksitten itibaren de artan ödeme başlayabilir.

2.1.7.4. Periyodik Ara Ödemeli

Taksit çizelgesi, kararlaştırılan periyotta, belirlenenmiş olan tutar göz önünde bulundurularak hazırlanır. Tespit edilen dönemlerde ve belirlenmiş olan meblağda ara ödeme gerçekleştirilir. Bu taksit şeklinde, dönemsel ara ödeme tutarları ve tarihleri sabit olarak belirlenmektedir. Müşterinin belirleyeceği tutarlarda belirlenen dönemlerde ara ödeme yapılabilir.

2.1.7.5. Değişken Ara Ödemeli

Taksit çizelgesinde ara ödeme miktarları değişiklik gösterebilir, ara ödeme vadeleri durağan olacak biçimde hazırlanır. Bu taksit ödeme türünde ara ödeme meblağları bağımsız şekilde belirlenir. Taksit vadeleri ise dönemsel olarak durağan biçimde tespit edilir. Genel olarak bankalar müşterilerinin belirleyeceği tutarlarda asgari 3 aylık dönemlerde ve 1 takvim yılında azami 2 defa ara ödeme yapılması uygulamasını tercih etmekle birlikte, bankadan bankaya farklılık gösterebilir.

2.1.7.6. Serbest Ara Ödemeli

Taksit çizelgesinde ara ödeme miktarları ve vadeleri bağımsız bir biçimde belirlenir. Periyot, tutar, taksit, oran olmadan ödeme tablosu üzerinde taksitlerin girişi yapılır. Bu tutarlara göre taksit tablosu meydana getirilir. Bu ödeme seçeneğinde ara ödeme tutarları ve tarihleri serbest olarak tespit edilir. Genellikle bankalar, müşterinin belirleyeceği tutarlarda asgari 3 aylık dönemlerde, 1 takvim yılında maksimum 2 defa ara ödeme yapılması uygulamasını tercih etmekle birlikte, uygulama bankalar arasında farklılık gösterebilir.

2.1.7.7. Belirli Dönem Faiz Ödemeli

Taksit çizelgesinde, kararlaştırılan bir periyot boyunca anapara ödemesi yapılmaz. Yalnızca faiz ve feri'lerin ödemesi gerçekleştirilir. Geri kalan vade boyunca da anapara ve faiz bakiyelerini durağan taksitler şeklinde ödemeleri gerçekleştirilir. Faiz ödemeli periyot, bankalar tarafından serbestçe belirlenebilir.

2.1.7.8. Belirli Dönem Ödemesiz

Taksit çizelgesinde, kararlaştırılan bir periyot boyunca anapara ve faiz ödemeleri gerçekleştirilmez. Geri kalan vade boyunca da anapara ve faiz bakiyelerini durağan taksitler şeklinde ödemeleri gerçekleştirilir. Ödemesiz dönem bankalar tarafından serbestçe belirlenebilir.

2.1.8. Dövize Endeksli Kredi

Dövize endeksli krediler (DEK), kararlaştırılmış olan bir konvertibl döviz kuruna endeksli ve kredi müşterine, nakdi kredi limitleri içerisinde, DEK alış kuru üstünden TL cinsinden her çeşit ticari faaliyetin finansmanında kullanılan kredi türüdür. Kredi limit tutarı ve ödeme yapılacak kredi tutarı; kredinin endekslenmiş olduğu döviz türünden tutarıyla DEK alış kurunun çarpılması sonucu bulunur. Meydana gelen kur farkı, faiz, ücret ve diğer komisyonlar; üç aylık periyotlarda ya da vade tarihinde veya hesabın kapanış tarihinde endekslenen döviz kuru üstünden hesaplanan ve tahakkuk işleminin yapıldığı tarihteki DEK satış kuru üzerinden Türk Lirasına çevrilerek muhasebeleştirilir, masraflar ve yasal kesintilerle beraber kredi limiti uygun olsa bile aynı gün nakit ya da hesaptan tahsilatı sağlanır (Kentbank, 1999:19).

2.1.9. Spot Kredi

Tutarı, uygulanan faiz haddi ve vade tarihi, kredinin tahsis edildiği dönemdeki piyasa şartları göz önünde tutularak kullandırılan kredi süresi için belirlenmiş olan, kredi müşterisinin kısa vadeli nakdi gereksinimlerini karşılama amaçlı ve genel olarak bankaların fon akışı doğrultusunda politika oluşturulan, kısa vadeli kredilerdir.

Spot kredilerin vadesi genel olarak 6 ay olup, vade bankalarca uzatılabilir. Kredinin kullandırım adımında tahakkuk edecek sabit faiz haddi ve kredinin kati vade tarihi kararlaştırılır. Kredi faiz hesaplamasında kredinin kullanıldığı gün sayısı göz önünde bulundurulur.

Spot krediye bağlı hesaba, vade içerisinde ya da vade tarihinde kısmi ödeme yapılamayacağı (Senet Karşılığı Spot Kredilerde vadesinde tahsil edilerek kredi hesabına alacak kaydedilen senet bedelleri ayrık) gibi faiz, komisyon, BSMV vade sonunda tahakkuk ettirilecek ve anapara (varsa masraflar) ile birlikte alacağın tamamı vade sonunda tahsil ve tasfiye edilir.

2.1.10. Ticari Kredili Mevduat Hesabı

Ticari Kredili Mevduat Hesabı (TKMH), kredi müşterisinin onaylanmış nakit kredi limiti sınırlarında tahsis edilerek kullandırılır. TKMH aracılığıyla müşterinin ticari mevduat hesabında herhangi bir tutar bulunmaması durumunda, bu husus için ayrılan limit içerisinde kredi kullanımı yapılarak kısa süreli nakdi ihtiyaçlar giderilebilir (Türkiye Ekonomi Bankası, 2021).

TKMH'dan para çekme yoluyla hesaba borç kaydedilen tutarlar; iş günlerinde işlemin gerçekleştiği iş günü valörlü, tatil günleri ya da hafta sonlarında da tatilden hemen evvelki iş günü valörlü hesaba kaydı gerçekleştirilir. Devamlı borç kalanı vererek işlem gören kredili mevduat hesaplarında, borçlu tutarların tahsilatının yapılması kaydıyla senede bir defa hesap alacak bakiye veren konuma getirilmesi sağlanır.

2.1.11. Şirket Kredi Kartı

Şirket Kredi Kartı: Ticari kredi müşterisinin namına gider yetkisini elinde bulunduran yetkili ya da hukuki temsilcilere; müşterinin hizmet alımı, mal alımı, diğer harcamaları ve nakit avanslarda kullanım amacıyla, belirlenen şirket kredi kartı limitinden hareket görmek kaydıyla tahsis edilir.

Son ödeme tarihinde veya bu tarihten önce asgari tutarın ödenmesi veya asgari tutarın üzerinde ödeme yapılması durumunda, kalan bakiyeye bir hesap özeti dönemi boyunca kredi kartı faizi uygulanır.

2.1.12. TL İhracat Kredileri

İhracat kredisi, ihracat kabul edilen teslim ve satışlar, döviz geliri sağlayan hizmetler ve etkinlikler ile ihraç kayıtlı satış amacıyla kullandırımı gerçekleştirilen Sevk Öncesi İhracat kredisidir (Yuca, 2012:21).

İhracat kredilerinin vade tarihi, akreditif koşulları ya da ihracat ilişki vesikalarındaki ihracat zaman aralığına uygun olarak tespit edilir. Kredinin vadesi 1 yıldır (Erdem, 1987:53). Krediyi, birinci bölümünün kullandırım tarihi başlangıç olmak üzere parça parça veya cari hesap biçiminde kullanmak olasıdır.

TL ihracat kredileri, faiz tahakkuk yöntemi açısından Borçlu Cari Hesap koşullarını içerir. Reeskont işlemleri normal ticari kredi işlemlerinde olduğu gibi yerine getirilir. İhracat işlemlerinde, muhabirden ve ihracatçıdan olmak üzere iki ayrı komisyon tahsil edilebilir.

2.1.13. Döviz Kredileri

Döviz kredileri çeşitleri, kredinin kullandırımı ve taksit ödeme türleri TCMB Sermaye Hareketleri Genelgesi ile tanzim edilmiştir. Döviz kredisi ihracatın finanse edilmesinde ya da ihracatın finanse edilmesinin haricinde olmak kaydıyla iki ayrı alanda kullanılabilir.

Döviz Kredileri, müşterinin onaylı nakdi YP kredi limitleri içinde izlenir. Bankacılık Kanunu'nun 55.maddesi, d fıkrası gereğince;

"Aynı kişiye ya da aynı risk grubuna yeni kredi tahsisi halinde daha önce yabancı para cinsinden veya yabancı para ölçüsü ile verilen kredilerin, müteakiben tahsis edilen kredinin kullandırılmaya başlandığı tarihteki cari kurdan dikkate alınması kaydıyla çek ve kredi kartı kullandırımları hariç, kredilerde kur değişikliklerinin doğurduğu artışlar ile vadesi geçmiş kredilere tahakkuk ettirilen faiz, kâr payı ve diğer unsurlar"

Bankacılık Kanunu'nun 54. maddesinde belirtilen sınırların dışında tutulduğundan, kur farkları bu esaslar dâhilinde bankalarca dikkate alınacaktır.

İhracat döviz kredisi, ihracatçı müşterilerin döviz olarak borçlandırıldığı ve kredinin genel olarak ihracat bedeli dövizlerle kapatıldığı bir kredidir. Kredi müşterisinin talebi doğrultusunda TCMB tarafından duyurulan konvertibl döviz türleri üstünden kullanılır.

Döviz kredilerinde ödeme tarihi, kredinin müşteri tarafınca kullanıldığı gün (kredinin varlıklara girdiği gün) başlangıç günüdür. (Çakıcı ve Ceylan, 2014:634). Kredi vadesinden önce ihracat bedelinin bankaya gelmesi halinde; ihracat bedeli müşteriye ödenmeyip, kredi hesabına mahsup edilebilir. Ancak müşterilerin mali durumlarında herhangi bir olumsuzluk olmaması halinde müşterinin serbest kullanımına da sunulabilir.

3. Ticari Kredi Süreç ve Belgeleri

Ticari kredi süreç ve uygulamaları kredi başvurusu ile başlar, ön inceleme ve istihbarat aşamaları ile devam eder, sonrasında kredi belgeleri temin edilir, kredi gereksinimi ve talep şartları belirlenir, daha sonra değerlendirme yapılır, teklif onay ve tebliğ düzenlenir, son olarak da kredi kullandırımı gerçekleştirilir ve izleme aşamasına geçilir.

3.1. Kredi Başvurusu, Ön İnceleme ve İstihbarat

Kredi süreç ve uygulamaları, esasen pazarlama etkinlikleri ile başlar, ancak müşterilerin direkt banka şubesine kredi talebinde bulunmasıyla da başlayabilir. Bankalarca, ilk defa kredi bağlantısı kurulması veya var olan kredi bağlantılarının devam etmesi planlanan müşteriler ile haklarında bilgi edinilmesi, kredi gereksinimi ve takdim edilecek diğer bankacılık ürün ve hizmetlerinin tespit edilmesi amacıyla görüşülür. Bu bağlamda ilk olarak hedefteki müşterinin farklı bir bankayla kredi bağlantısı olup olmadığı bankacılık sistemi üstünden yapılan sorgular yardımıyla tespit edilir. Müşterinin üretim tesisleri, ofisleri, inşaat taahhüt şirketlerinde kredibiliteye etkisi olabilecek çaptaki inşaat alanlarından gerek duyulanlar görmeye gidilir. Müşteri ile ilgili olarak elde edilen malumat ve düşünceler belirlenir (Ziraat Bankası, 2014:37-38).

Gerçekleştirilen ilk müzakerede müşteriden sağlanan malumatın müspet olması durumunda, şirket ve hissedarlar hakkında yapılması gereken istihbaratlar aşağıda Tablo 2'de gösterilmiştir.

Tablo 2. Şirket ve Hissedarlar Hakkında Yapılması Gerekli İstihbaratlar

» Senet, çek, icra, iflas, ihale yasaklılığı ile bireysel kredi, Kredi Kayıt Bürosu (KKB) sorgusu,
» Kısıtlayıcı haller, yasa dışı fiiller içinde bulunma durumu,
» Banka ve diğer finans kuruluşları ile geçmişte veya hali hazırda problemi olup olmadığı,
» Kredi ilişkisinde bulunduğu bankalarda hangi tür, tutar ve şartlarda kredi limit ve risklerinin bulunduğu,
» Sektördeki yeri, rakipleri, alıcı, satıcı ve rakip firmalardan alınan bilgiler, araştırılır.

(Kaynak: Ziraat Bankası, 2014:39)

İstihbarat neticesinin müspet olması durumunda kredi süreç ve uygulamaları sürdürülür.

3.2. Belgelerin Temini

Gerçekleştirilen değerlendirme ve ön incelemelerin müspet sonuçlanması halinde, aşağıda Tablo 3'de gösterilen belgeler müşterilerden talep edilir.

Tablo 3. Kredi Müşterilerinden Alınması Gerekli Belgeler

» Müşteri/ortaklarının/kefillerinin kimlik belgesi (nüfus cüzdanı/ehliyet/pasaport) fotokopisi, adres tevsik belgesi (elektrik/su/telefon faturası) alınır.
» Ticaret Sicil Gazetesi (Kuruluş ve değişiklikleri içeren) veya Türkiye Esnaf ve Sanatkârlar Sicili Gazetesi alınır.
» Oda kayıt belgesi alınır.
» Temsile yetkili kişilerin/kefillerin Noter Onaylı İmza Sirküleri (Gerçek kişi kefillerin kamu çalışanı olması halinde, çalıştığı kurumdan imza onayı alması yeterlidir) alınır.
» Varsa taşınmazların tapu fotokopileri, taşıtların ruhsat fotokopileri alınır.
» Kefilin ücretli/maaşlı olması durumunda; en son aya ait onaylı maaş bordrosu alınır.
» Varsa faaliyet konusu dışında elde edildiği belirtilen gelirleri tevsik edici belgeler alınır.
» Vergi levhası alınır.
» Son üç yıllık döneme ait; Bilanço ve Gelir Tablosu veya İşletme Hesap Özetinin Vergi Dairesi/Serbest Muhasebeci Mali Müşavir veya Yeminli Mali Müşavir onaylı sureti alınır.
» Yeni müşteri kaydedilecek müşterilerden TCMB Kredi Risk Beyannamesi ve Taahhütnamesi alınır
» Müşterinin faaliyet konusu ile ilgili olarak ihtiyaca binaen alınması gereken diğer belgeler alınır.
» Tüzel kişi kefillerden kredi açılması için gerekli tüm belgeler alınır.

(Kaynak: Vakıfbank, 2021)

BDDK tarafından yayımlanan Kredi İşlemlerine İlişkin Yönetmelikle belirlenen Hesap Durumu Belgesi alınmaksızın yapılacak işlemler (sınırlamalara tabi olmayan krediler ve 250.000 TL'ye kadar kullandırılacak krediler vb.) hariç, diğer krediler için yukarıda belirtilen belgelerle birlikte kredi tahsis edilen müşterilerden kredi kullandırımından önce Hesap Durumu Belgesi alınır.

Kullandırılacak kredinin, BDDK tarafından belirlenen kredi tutarını aşması (2 Milyon TL) halinde Hesap Durumu Belgesi ve ekli bilanço, gelir tablosunun 3568 sayılı kanun gereğince denetim yetkisi bulunan Yeminli Mali Müşavir/ Serbest Muhasebeci Mali Müşavir onaylı olması gerekir.

Tahsis edilen ve kullandırılan kredilerin risk doğurmaması, geri ödemesinde sorun yaşanmaması bakımından müşteriden ve kefillerinden alınması gereken bilgi ve belgelerin tam ve eksiksiz alınması, istihbarat ve sorgulamalarının yapılması, kredi değerliliğinin buna göre tespiti ile bütün bu bilgi ve belgelerin kredi dosyasında klase edilerek saklanması esastır.

3.3. Kredi Gereksinimi ve Talep Şartlarının Belirlenmesi

İşletmeler tahsis edilmesi planlanan kredi miktarı ve türü; müşteri isteğinin beraberinde müşterinin iş kolu, faaliyet yoğunluğu, borçlanma seviyesi, moralitesi, finansal dayanıklılığı, varlık kalitesi, fon bulma kapasitesi, diğer bankalarla olan kredi şartları, sektörle ilgili risk faktörleri gibi etmenlere uyumlu şekilde tespit edilir.

Bu süreçte müşteriye teklif edilmesi planlanan kredinin, müşterinin hangi gereksinimini karşılayacağı, kredi kullandırımının şartları, kredinin ne şekilde geri ödeneceği ve teminata alınacak varlıklar tespit edilir (Erel vd., 2009:31).

3.4. Değerlendirme, Teklif, Onay ve Tebliğ

Firma Değerlendirme Sistemi kavramıyla ifade edilen kredi değerlendirme modelin amaçları aşağıda Tablo 4'de gösterilmiştir.

Tablo 4. Firma Değerlendirme Sisteminin Özellikleri

»Kredi talep eden müşterilerin kredi değerliliklerinin ölçülmesi için kullanılan kriterlerin puanlanması,
»Kredi değerlilikleri ölçülen firmalar için tespit edilen risk notlarına göre derecelendirilmelerinin sağlanması,
»Firmaların kredi değerlilikleri ölçüm kriterleri sonuçlarına dayalı risk analizlerinin yapılması,
»Kredi taleplerinin değerlendirilmesinde Banka içinde standardizasyonun sağlanması süratiyle, sübjektif kredilendirme uygulamasından, kurumsal risk algısını yansıtan objektif kredilendirme uygulamasına geçilmesi,
»Birimlerin kredi açma yetki limitleri paralelinde sonuçlandırılacak şekilde karar destek modüllerinin oluşturulması sureti ile yönetilebilir kredi riskinin oluşmasına, firmaların risk analizine odaklanılabilecek şekilde izlenmesine ve daha etkin yönetilebilir bir kredi portföyü oluşturulması.

(Kaynak: Afşin Akaragitmez, 2014:37)

Kredi değerlendirmesi yapılan işletmeler risk puanlarına göre ayrışmakta ve söz konusu olan risk puanları; banka kredi kalitesinin yönetiminde bir gösterge olarak faydalanılabileceğinin yanı sıra, kredi kararlarında teminat, faiz oranı, vade gibi ana göstergelerde referans olarak dikkate alınacaktır (Arıgümüş ve Özdağ, 2009:7).

Hazırlanan değerlendirmenin müspet bulunması durumunda kredi onay ve teklif belgesi düzenlenerek ilgili kredi komitesine tasdik için sunulur. Yapılan kredi çalışmasının olumsuz bulunması durumunda ise şube tarafından müşteriye kredinin reddedildiğini bildirir.

3.5. Kullandırım ve İzleme

Kredi tahsisi ile birlikte, kullandırılacak kredinin hangi vadede kullandırılacağının değerlendirilmesinde bankalar, bekledikleri getirinin karşılığında alacakları riski dikkate almalı, fiyatlandırılan veya fiyatlandırılamayan unsurların (sözleşmeye konu konulan kısıtlamalar, alınan teminatlar vb.) her biri ayrı olarak değerlendirmelidir. Risk düzeyinin ölçümünde tehlikeli durum arz eden senaryoların ve bu durumun borçlu kredi müşterisi üstündeki tesiri de göz önünde bulundurulması gerekmektedir (Candan ve Özün, 2014:136).

Kullandırılan kredilerin kalitesini sağlamak adına yitirmelerin önüne geçilmesi ve kredilerin izlenmesi mühim aşamalardır. Kredi kullandırımı için limit belirleme aşamasından başlayarak kredi taksitlerinin tamamının ödenmesi aşamasına kadar kredi ile ilişkisi bulunan bütün bölümler ve satış rolündeki çalışanlar müşteriyi değerlendirmek ve krediyi izlemek zorundadırlar. Kredilerin izlenmesi; taksitlerin tam olarak tahsil edilmesi, müşteriye yeniden kredi kullandırılması, kredinin takibe aktarılması, bankanın söz konusu kredi için karşılık ayırması, belki de krediden zarar edilmesi hallerini içinde barındıran kontrol, denetleme ve takip süreçleridir. Belirtilen işlemler bankalara, problemli krediler için zamanında tedbir almak, kredi sahibinin anlaşmaya sadık kalıp kalmadığını kontrol etmek, banka kapitalinin yaşanacak kayıplar karşısında güçlü durup duramayacağını tespit etmek gibi imkânlar yaratır (Han ve Kaya, 2013:85).

Kaynakça

Afşin Akaragitmez, E. (2014). Basel III Kriterlerinin KOBİ'ler Üzerindeki Etkileri Osmaniye Örneği, Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi, Maltepe Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Akyol, Ş. (2001). Banka Sözleşmeleri, Ord. Prof. Dr. Kemalettin Birsen'e Armağan, Borçlar Hukuku Özel Borç İlişkileri, 3.Fasikül. İstanbul.

Arıgümüş, G. G. ve Özdağ, E. (2009). *Bankacının El Kitabı.*I. Cilt, Ziraat Bankası Eğitim Daire Başkanlığı Yayınları, rup Matbaacılık, Ankara.

Aydın, N. Coşkun, M. Bakır, H. Ceylan, A. Başar, M. (2004). Finansal Yönetim, Anadolu Üniversitesi Web-Ofset Tesisleri, Eskişehir, Türkiye.

Candan, H. ve Özün, A. (2014). Bankalarda Risk Yönetimi ve Basel II,(3. Basım). İstanbul: Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları.

Çakıcı, Ö. ve Ceylan M. (2014). Kaynak Kullanımın Destekleme Fonu Teori-Uygulama-Mevzuat. Türkiye Bankalar Birliği Yayınları, Yayın No: 302, İstanbul.

Erdem K. (1987). *Türkiye'de Dış Ticaretin Finansmanında Banka Sistemi*. Türkiye Dış Ticaret Derneği Araştırma Merkezi, Seminerler Dizisi No:1987/2, İstanbul.

Erel, G., Özbek, Ç., Yüceer, H., Bodur, A., Atmaca N. E. ve Yalız Z. C. (2009). *Ticari Bankacılık*. T.C. Ziraat Bankası Eğitim Daire Başkanlığı Yayınları, Grup Matbaacılık, Ankara.

Girginer, N. (2008). Ticari Kredi Taleplerinin Değerlendirmesine Çok Kriterli Yaklaşım: Özel ve Devlet Bankası Karşılaştırması. Muhasebe ve Finansman Dergisi , (37) , 132-142

Güney, A. (2014). Banka İşlemleri, Beta Yayıncılık, İstanbul, Türkiye

Han, E. ve Kaya, A. (2013). Kalkınma Ekonomisi Teori ve Politika. Nobel Yayınları, Ankara.

Kahyaoğlu, H. Ş. (1969). Para – Kredi – Banka – Kambiyo. İzmir.

Kaya, F. (2013). Kredi Kartları, Beta Yayınları, İstanbul.

Kayar, İ. (2006). Ticari İşletme Hukuku, 5. Baskı, Ankara: Detay Yayıncılık.

Kentbank A.Ş. (1999). Krediler Eğitimi-2, Kentbank A.Ş., İstanbul, Türkiye

Kurnaz, E. (2019). BDDK Kuruluşundan Sonra Türkiye'de Ticari Kredilerin Büyüme Etkisi. İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi.

Mimaroğlu, S. K. (1978). Ticaret Hukuku Birinci Cilt İşletme Hukuku. Üçüncü Baskı, Sevinç Matbaası, Ankara.

Poyraz, O. (2010). Kredi Talebinde Bulunan İşletmelerin Mali Tablolarında Yapılan Düzeltme ve Arındırma İşlemleri Üzerine Bir İnceleme. Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi, Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İzmir.

Tekinalp, Ü. (1988). Banka Hukukunun Esasları. İstanbul.

Türkiye Cumhuriyeti Ziraat Bankası (2014). *Ticari Bankacılık.* TCZB Eğitim Daire Başkanlığı, Eğitim Yayınları, Ankara.

Türkiye Cumhuriyeti Ziraat Bankası (2020). Erişim Adresi: https://tinyurl.com/43sp5epe, Erişim Tarihi:02.11.2020.

Türkiye Ekonomi Bankası (2021). Erişim Adresi: https://www.teb.com.tr/sizin-icin/kredili-mevduat-hesabi/, Erişim Tarihi: 27.07.2021.

Ulu, S. (2016). Bankalarda Ticari Kredilendirme Sürecinde Firmaların Analizi İle Ticari Kredilendirme Süreci Üzerine Bir Uygulama. Okan Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi.

Usta, M. (1995). Temel Kredi Bilgileri. Pamukbank T.A.S. Eğitim Yayınları, İstanbul, Türkiye

Uzunoğlu, S. (2014). Bankacılığa Giriş. Literatür Yayıncılık, İstanbul, Türkiye

VakıfBank (2021). Erişim Adresi: https://www.vakifbank.com.tr/kredi-basvurusu-evraklari.aspx?pageID=283, Erişim Tarihi, 29.07.2021.

Yıldırım, M. (2008). Banka Muhasebesi. *Türkiye Bankalar Birliği Yayını*, Yayın No: 258.

Yuca, H. (2012). *Bankacılık Sektöründe Takipteki Krediler-Teminat İlişkisi: Türk Bankacılık Sektörü Üzerine Bir Uygulama.* Yayınlanmış Doktora Tezi, Kadir Has Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.

Yüksel, A. S. (1986). Bankacılık Hukuku ve İşletmesi, V. Baskı, İstanbul.

Zarakoğlu, A. (1972). Bankacılar İçin Para ve Kredi Bilgisi, III. Bası. Ankara.

BÖLÜM XII

TEMEL EKONOMİK VERİLER VE SERMAYE PAZARI GÖSTERGELERİ İLE AB ÜLKELERİNİN 2019 VE 2020 YILLARINDAKİ GÖRELİ ETKİNLİKLERİNİN ANALİZİ[1]

Analysis of The Relative Effectiveness of the EU Countries in 2019&2020 According to Basic Economic Data and Capital Market Indicators

Meziyet Sema ERDEM

(Dr. Öğr. Üyesi), Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi,
İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü,
m_erdem1@hotmail.com
ORCID: 0000-0002-5689-9014

1. Giriş

Ekonomik iş birliği sağlamak amacıyla bir araya gelen Belçika, Fransa, Hollanda, İtalya ve Lüksemburg'tan oluşan altı üye ülke, 1950'li yıllarda Avrupa Topluluğu'nu oluşturmuşlardır. İlerleyen yıllarda yeni üyelerin de katılımıyla Avrupa Topluluğu, Avrupa Birliği (AB)'ne dönüştürülmüştür.

Kuruluşundan itibaren başarılı bir gelişim süreci gösteren AB, son dönemlerde bazı krizlerle de başa çıkmak zorunda kalmıştır. Bu kapsamda ilk olarak Amerika Birleşik Devletleri'nde patlak veren ve ilerleyen yılarda dalgalar halinde tüm Dünya'ya yayılan Mortgage Krizi, birçok yönlerden AB'ni derinden etkilemiştir. Mortgage krizi devamında Avrupa'nın içine düştüğü borç krizi ve 2015 yılından itibaren belirgin şekilde gündeme yer almaya başlayan mülteci krizi ile son dönemlerde AB ciddi manada mücadele etmek zorunda

1 Bu çalışma, "12. Uluslararası Sosyal Beşeri ve Eğitim Bilimleri Kongresi'nde (19-20 Mart 2022, İstanbul) sözlü olarak sunulan "Avrupa Birliği Ülkelerinin Pandemi Döneminde Finansal ve Ekonomik Performanslarının Karşılaştırılması" başlıklı bildirinin genişletilmiş halidir.

kalmıştır. İngiltere'nin AB üyeliğinden ayrılma (BREXİT) süreci ise AB için hem siyasi hem de ekonomik açıdan oldukça zorlayıcı olmuştur. Bütün bunların üzerine, 2019 yılının Kasım ayında Çin'de baş gösteren ve hızla tüm dünyaya yayılan koronavirüs salgını, AB ekonomisinde daralmaya ve AB'nin ekonomik göstergelerinde gerilemeye yol açmıştır.

Bu çalışmada, AB içerisinde yer alan yirmi beş adet ülkenin, 2019-2020 yıllarında ki, bazı temel ekonomik verileri ve sermaye pazarı göstergeleri ile ülkelerin Malmquist Toplam Faktör Verimlilik endeksleri hesaplanmıştır. Böylece AB üye ülkelerinin 2019 ve 2020 yıllarındaki hem ekonomik verilerle hem de sermaye pazarı göstergelerine göre göreli etkinlik ve verimliliklerinin tespit edilmesi amaçlanmıştır.

2. Avrupa Birliği ve Genişleme Süreci

Avrupa Topluluğu ülkeler arasındaki ekonomik iş birliğini sağlamak amacıyla başlangıçta altı üye ülke ile 1950'li yıllarda oluşturulmuştur. Topluluk, kuruluşundan itibaren başarılı bir gelişim süreci göstermiş, bu durum ise ilerleyen yıllarda AB'ne yoğun bir şekilde yeni üyelerinde katılmasına sebep olmuştur.

İngiltere 1961 yılında AB'ye üyelik için başvuru yapmış, ancak 1972 yılında Birliğe dahil edilmiştir. İngiltere ile birlikte 1972 yılında İrlanda ve Danimarka da üyeliğe kabul edilmiştir. Norveç'in başvurusu ise düzenlenen bir referandum ile reddedilmiştir. Yunanistan'ın 1981 yılında, İspanya ve Portekiz'in 1986 yılında, Avusturya'nın ise 1989 yılında birliğe üyelikleri kabul edilmiştir. Bununla birlikte 1991'de İsveç ve 1992'de Finlandiya AB'ye üyelik için başvurmuş ve 1995 yılında birliğe üye olmuşlardır (AB.gov.tr).

Tablo 1: 2022 yılı itibariyle AB'ne Üye Ülkelere İlişkin Temel Bilgiler

Ülkeler	Resmi Adı	*	Nüfus	Alan	Başkent	PÜ	O
Almanya	Almanya Federal Cum.	Kurucu	82.314.906	357.050	Berlin	99	29
Avusturya	Avusturya Cum.	1995	8.316.487	83.871	Viyana	18	10
Belçika	Belçika Krallığı	Kurucu	10.584.534	30.528	Brüksel	24	10
Bulgaristan	Bulgaristan Cum.	2007	7.679.290	110.912	Sofya	18	12
Çek Cum.	Çek Cumhuriyeti	2004	10.306.709	78.866	Prag	24	12
Danimarka	Danimarka Krallığı	1973	5.457.415	43.094	Kopenhag	14	7
Estonya	Estonya Cumhuriyeti	2004	1.342.409	45.226	Tallinn	6	4
Finlandiya	Finlandiya Cum.	1995	5.289.128	338.145	Helsinki	14	7
Fransa	Fransa Cumhuriyeti	Kurucu	63.392.140	547.030	Paris	78	29
Hırvatistan	Hırvatistan	2013	4.398.150	56.594	Zagreb	12	7
Hollanda	Hollanda Krallığı	Kurucu	16.372.715	41.526	Amsterdam	27	13
İrlanda	İrlanda Cumhuriyeti	1973	4.239.848	70.273	Dublin	12	7
İspanya	İspanya Krallığı	1986	45.116.894	506.030	Madrid	54	27
İsveç	İsveç Krallığı	1995	9.142.817	449.964	Stockholm	19	10
İtalya	İtalya Cumhuriyeti	Kurucu	59.131.287	301.318	Roma	78	29
Kıbrıs	Kıbrıs Cumhuriyeti	2004	766.400	9.251	Lefkoşa	6	4
Letonya	Letonya Federal Cum.	2004	2.285.305	64.589	Riga	9	4
Lituanya	Litvanya Cum.	2004	3.373.991	65.303	Vilnius	13	7
Luxemburg	Lüksemburg Dukalığı	Kurucu	476.200	2.586	Lüksemburg	6	4
Macaristan	Macaristan	2004	10,066.158	93.030	Budapeşte	24	12
Malta	Malta Cumhuriyeti	2004	404.962	316	Valletta	5	3
Polonya	Polonya Cumhuriyeti	2004	38.635.144	312.683	Varşova	54	27
Portekiz	Portekiz Cumhuriyeti	1986	10.599.095	92.391	Lizbon	24	12
Romanya	Romanya Cumhuriyeti	2007	21.565.119	238.391	Bükreş	35	14
Slovakya	Slovak Cumhuriyeti	2004	5.396.168	49.037	Bratislava	14	7
Slovenya	Slovenya Cumhuriyeti	2004	2.013.597	20.273	Ljubljana	7	4
Yunanistan	Helen Cumhuriyeti	1981	11.125.179	130.990	Atina 24	24	12

*; ülkelerin AB'ye kabul yılını, PÜ; ülkelerin AB Parlementosu'nda ki üye sayılarını, O: ülkelerin Avrupa Konseyi'nde ki oy dağılımlarını ifade eder.

Kaynak: Avrupa Birliği üyesi ülkeler- Vikipedi (wikipedia.org)

Soğuk savaşın bitmesi ve Doğu Bloku'nun son bulması ile özgürlüğüne ulaşan Doğu Avrupa ülkeleri de ilerleyen yıllarda Avrupa Topluluğu'na katılmak istemişlerdir. Topluluğa yeni üyelik başvurusunda bulunacak ülkelerin sağlaması gereken kriterler 1992'de imzalanan Maastricht Antlaşması ile belirlenmiştir (Akçay, Argun ve Akman, 2011: 120).

Maastricht Kriterlerini sağlayan Çek Cumhuriyeti, Polonya, Macaristan, Estonya, Slovenya, Slovakya, Kıbrıs Rum Yönetimi, Malta, Litvanya, Letonya, Estonya, Bulgaristan ve Romanya, 1994-1995 yılları arasında, üyeliğe başvurmuşlardır. 2004 yılında Polonya, Çek Cumhuriyet, Macaristan, Slovenya, Slovakya, Estonya, Letonya, Litvanya, Malta ve Kıbrıs, 2007 yılında ise Bulgaristan ve Romanya AB'ye kabul edilmişlerdir. 2013 yılında Hırvatistan'ın birliğe üye olmasıyla AB'de üye sayısı yirmi sekize çıkmıştır. Letonya 2013 yılında Euro Alanı'na kabul edilmiştir. Litvanya ise, 2015 yılında Euro'ya geçmiştir (AB.gov.tr).

3. Avrupa Birliğinin Maruz Kaldığı Krizler

Kuruluşundan itibaren başarılı bir büyüme ve genişleme süreci geçiren AB, birtakım krizlerle de zaman zaman baş etmek zorunda kalmıştır. Bu kapsamda ilk olarak 2008 yılında ABD'de patlak veren ekonomik krizin olumsuz sonuçları özellikle AB ülkelerinde olmak üzere tüm dünyada ciddi sorunlar yaratmıştır. Kriz sonucunda tüm ülkelerde borç stokları ve kamu açıkları artmış, üye ülkelerde kamu maliyesinin sürdürülebilirliği tehlikeye girmiştir. Krizle mücadele etmek amacıyla Avrupa'da o tarihlerde, birtakım eylemler gerçekleştirilmiştir.

Düzensiz göç krizi AB için önemli sorunlardan bir diğerini teşkil etmiştir. Temsil ettiği insani değerler ve sunabileceği yaşam standartlarıyla AB, düzenli ve düzensiz göç akımları için gittikçe daha çekici hale gelen bir varış noktası konumunda olmuştur. AB'nin çevresindeki ülkelerde meydana gelen siyasal, ekonomik ve toplumsal gelişmeler, AB'nin kapasitesinin çok üzerinde düzensiz göç akımlarıyla karşı karşıya kalmasına yol açmıştır. Bu göç akımı 2015 yılında tepe noktasını görerek yaklaşık iki milyon kişiye ulaşmıştır. Bu durum AB'de "göçmen/mülteci krizi" olarak değerlendirilmiştir (Mengüaslan ve Fidan, 2022: 199). Uluslararası dayanışma ve iş birliğini gerekli kılan ve insani boyutlarıyla acil çözümler gerektiren göçmen krizi karşısında AB ekonomik, teknik ve finansal kaynaklarını devreye sokmuş ve üçüncü ülkelerle iş birliğini pekiştirecek girişimleri hayata geçirmiştir. Bu kapsamda sırasıyla 2016 ve 2017 yıllarında Türkiye ve Libya ile mutabakatlar imzalanmıştır. Böylece Avrupa bölgesi daha korunaklı hale getirilmeye çalışılmıştır.

AB tarihi içerisinde BK'ın AB'den ayrılmak istemesi, AB için en önemli sorunlardan bir diğerini oluşturmuştur. BK'ta 2016 yılında düzenlenen referandum sonucunda, 19 Haziran 2017 tarihinde BK'nın AB'nden ayrılması ile ilgili resmi karar onaylanmıştır. AB tarihinde ilk defa bir devletin üyelikten ayrılmak istemesi ve Avrupa için fazlasıyla önemli olan bir üyenin

AB'nden ayrılma talebi ile gelmesi, tartışmasız AB'nin karşılaştığı en büyük sorunlardan birini teşkil etmiştir. Bu süreçte uzun süren oldukça çekişmeli müzakerelerden sonra, BREXIT'in aşamalı olarak gerçekleştirilmesi kabul edilmiştir. Müzakerelerde BREXIT'in 2019 Mart ayında başlaması ve geçiş döneminin 31 Aralık 2020 tarihinde sonlanması kararı alınmıştır (Türko ve Gökçenoğlu, 2020: 577). Ancak BK Parlamentosu AB ile kararlaştırılan uzlaşmayı üç defa reddetmiş, AB'nin BK için belirlediği ayrılık tarihi 31 Ekim 2019 tarihine ertelenmiştir. BK, 31 Ocak 2020 tarihinde resmi olarak AB üyeliğinden ayrılabilmiştir. BREXİT ile AB tarihindeki en büyük ekonomik daralmalardan biri yaşanmış ve bu dönemde istikrar ve kurtarma programları hazırlanmıştır.

Son yıllarda kriz ortamından yararlanarak yükselen sağcıların yabancılara olan düşmanlığı, AB'nin karşısında durarak siyasete devam etmeleri ve merkez partilerin de bu duruma karşılık verememesi, Avrupa'nın sıkıntılarını giderek büyük hale getirmiştir. Bununla birlikte Avrupa'nın Fransa, İsveç, İtalya gibi önemli ülkelerinde aşırı sağ ve popülist partilerin oylarını yükseltmesi ve iktidar ortağı haline gelmeleri AB'nin değerlerini zedelemiştir. Nitekim Fransa'nın aşırı sağcı Ulusal Ralli Partisi lideri Marine Le Pen, "Avrupa'nın her yerinde insanlar kaderlerini yeniden kendi ellerine almak istiyorlar!" ifadesini bir konuşmasında kullanmıştır (Fazla, 2022: 1).

Avrupa da 2018 yılının Kasım ayında, sosyal devlet talebinin bir yansıması olarak başlatılan Sarı Yelekliler Hareketi, siyasi rejimlerin ve yönetsel dengesizliklerin ortaya çıkmasına bir tepki olarak kamuoyuna yansımıştır. 2017 yılında Fransa'da gerçekleşen başkanlık seçimleri sonucunda, Evrensel Temel Gelir kavramı dile getirilmiştir (Köroğlu ve Anarat, 2020: 42). Bu sorunlara çözüm arayışları çerçevesinde 2017 tarihinde AB'nin geleceği ile ilgili olarak çıkarılan Beyaz Kitapta ABD ve BREXİT'e karşı yeni bir savunma mekanizması oluşturulması hedeflenmiş ve Yapılandırılmış Daimî İş birliği Düzeneği oluşturulmuştur. Bununla birlikte, 6 Şubat 2018 tarihinde Batı Balkanlar Stratejisi yayınlanmıştır (Avrupa Komisyonu, 2017).

2019 yılının Kasım ayında ortaya çıkan ve ardından hızla tüm dünyaya yayılan Koronavirüs (COVİD-19) salgını, 2020 yılında Dünya Sağlık Örgütü tarafından pandemi ilan edilmiştir. Pandeminin etkileriyle başa çıkabilmek için, 2020 ve 2021 yıllarında bazı tedbirler alınmış ve bu tedbirler tüm dünyada uygulanmaya başlanmıştır. Bu süreçte yetersiz sağlık koşulları ve hâlihazırdaki olumsuz ekonomik şartlardan ötürü bazı üye ülkelerde ciddi krizler patlak vermiştir. Bununla birlikte COVİD-19 pandemi süreci Avrupa ekonomisinde

büyük bir daralmaya ve ekonomik göstergelerde gerilemeye yol açmıştır. 2019 yılının aralık ayında gerçekleştirilen tahminlerde 2020 yılında AB GSYİH'nın %1,2 oranında artması beklenirken, pandemi sonrası GSMH da düşüş olduğu gözlemlenmiştir. Ayrıca ihracatta %9, ithalatta % 8,8 ve dünya toplam ticaret hacminde % 9,7'lik bir düşüş olacağı ve bu durumdan en çok imalat sektörünün etkileneceği öngörülmüştür. Fakat sonuçlar incelendiğinde daha kötü bir tablo ile karşı karşıya kalınmıştır (Günar, 2020: 147). COVİD 19 sebebiyle meydana gelen ekonomik etkilerin 2019 yılına göre özellikle 2020 yılında AB'ne yansımaları çok daha fazla olmuştur.

4. Literatür Özeti

Konu ile ilgili literatür deki çalışmalar aşağıda kısaca özetlenmiştir. *Özbek ve Demirkol (2019)* Türkiye ve AB *ülkelerinin* 2016 yılı ekonomik göstergelerini (kişi başına milli gelir, ekonomik büyüme, işsizlik oranı, bütçe açığı, kamu borç oranı, enflasyon oranı, cari işlemler dengesi, dış ticaret dengesi) kullanarak, *Çok Kriterli Karar Verme* yöntemlerini uygulamışlardır. Ela, Doğan ve Uçar (2018) AB ülkeleri ve Türkiye'nin 2015 yılındaki bazı makroekonomik göstergeleri (büyüme, enflasyon, işsizlik ve cari denge/GSYH) ile TOPSİS yöntemini gerçekleştirmişlerdir. Orakçı ve Özdemir (2017) Türkiye ile AB ülkelerinin insani gelişmişlik düzeylerini, eğitim, sağlık ve refah göstergelerini, Critic Tabanlı Gri İlişkisel Analiz ve MOORA yöntemleri vasıtasıyla karşılaştırmışlardır. Altay (2015) Mortage Krizi ile Avrupa Borç Krizi arasındaki ilişkiyi, 2004-2014 yıllarındaki yıllık veriler (faiz oranları, enflasyon oranları ve cari açıkları/GSYİH, ülkelerin büyüme oranları, bütçe açıkları) ile gerçekleştirdikleri Panel Veri Analizleri ile tespit etmişlerdir. Erarslan ve Timurtaş (2015), AB ülkelerinde yaşanan borç krizlerinin AB ekonomileri üzerindeki etkilerini araştırdıkları çalışmalarında, Yunanistan, İrlanda, Portekiz, İspanya, İtalya ekonomilerinin AB ülkelerinde yaşanan borç krizlerinden etkilendiklerini ortaya çıkarmışlardır. Borç krizlerinin ana nedeni olarak ise ulusal ekonomilerdeki yapısal problemleri ileri sürmüşlerdir. Erdem ve Ulucak (2014), Euro Krizini ele aldıkları çalışmada, Birliğin devamlılığı için ideolojik ve siyasi çıkarlardan önce ekonomik göstergelere daha fazla dikkat edilmesi gerektiğini ileri sürmüşlerdir. Arıç ve Erkekoğlu (2013), AB üyesi ülkeler ile Türkiye'nin 2007-2011 döneminde makroekonomik göstergeler bakımından benzerliklerini, kümeleme analizleri ile ortaya çıkarmışlardır. Kiper (2013), Euro bölgesinde yaşanan borç krizinin Euro bölgesi ülkelerine ve Asya ve Avrupa'daki bankalara olan etkilerini incelemiştir.

Urfalıoğlu ve Genç (2013), otuz iki adet ülkenin, GSYİH, İhracat, İthalat, istihdam oranı, büyüme hızı, enflasyon oranı gibi kriterleri ile Electre, Topsis, Promethee, VZA gerçekleştirmişlerdir. Özden (2011) AB'ne üye ve seçilmiş bazı ülkelerin, 2008 yılı makroekonomik göstergelerini kullanarak gerçekleştirdikleri analizler sonucunda, ülkeleri VZA etkinlik skorlarına ve faktör skorlarına göre sıralamışlar ve yapılan sıralamaları karşılaştırmışlardır. Turanlı (2010), AB üye ülkeleri ve üye olmayan ülkeleri için makroekonomik göstergeler çerçevesinde faktör analizi gerçekleştirmişlerdir. Karabulut, Ersungur ve Polat (2008), Türkiye ve AB'ne üye ülkelerin 2001-2005 dönemindeki makroekonomik verileri ile VZA gerçekleştirmişler ve MTFV endeksini hesaplamışlardır. Yılmaz ve Kaya (2010), AB'ne tam üye yirmi beş adet ülke ve AB'ye girmeye aday üç ülkenin, 1997-2003 dönemindeki, ekonomik göstergelerini (enflasyon, bütçe dengesi/GSYİH, toplam kamu borçları/GSYİH, uzun dönem faiz oranları ve kişi başına GSYİH) K-ortalama kümeleme analizine tabi tutmuşlardır.

5. Metodoloji

AB içerisinde yer alan yirmi beş adet ülkenin, 2019- 2020 yıllarında hem temel ekonomik verilere hem de sermaye pazarı göstergelerine göre göreli etkinlik ve verimliliklerinin tespit edilmesi bu çalışmada amaçlanmıştır. Araştırma kapsamına dahil edilen AB üyesi ülkeler Tablo 2'de listelenmiştir.

Tablo 2: Araştırma Kapsamına Dahil Edilen AB Üyesi Ülkeler

1. Avusturya	6. Çek Cum.	11. Almanya	16. Lüxemburg	21. Romanya
2. Belçika	7. Danimarka	12. Macaristan	17. Malta	22. Slovakya
3. Bulgaristan	8. Estonya	13. İrlanda	18. Hollanda	23. Slovenya
4. Hırvatistan	9. Finlandiya	14. İtalya	19. Polonya	24. İspanya
5. Kıbrıs	10. Fransa	15. Lituanya	20. Portekiz	25. İsviçre

Araştırma amacı çerçevesinde araştırmaya konu olan ülkelerin ilgili verileri ile Malmquist Toplam Faktör Verimlilik (MTFV) endeksleri hesaplanmıştır. Araştırmada kullanılan veriler yıllık bazda World Statistics veri tabanı ve Eurostat veri tabanlarından elde edilmiştir. Verilerin analizi esnasında DEAP 2.1 yazılımından yararlanılmıştır.

5.1. Araştırmada Kullanılan Performans Kriterleri

Organizasyonların girdilerini en iyi şekilde kullanarak ve sistem dinamiklerini uygun şekilde çalıştırarak en faydalı çıktıyı ortaya koyma

hususunda sarf ettikleri çabalar ile sistemin performansı arasında doğru orantılı bir ilişki vardır. Buna paralel olarak ekonomik performans ile ülkelerin gelişmişlik düzeyleri arasında da doğru orantılı bir ilişki olduğu söylenebilir. Makroekonomik istikrar göstergeleri arasında sayılan işsizlik oranı, enflasyon oranı, büyüme hızı, faiz oranları, dış ticaret açığı gibi kriterler bir ekonominin performansını yansıtan en mühim göstergeler arasında sayılabilmektedir (Parlakyıldız, 2015: 2).

5.1.1 Ekonomik Performans Kriterleri

Ekonomik performans için oluşturulan modellerde; 2019 ve 2020 yıllarına ait, Cari İşlemler Dengesi (GSYİH'nın %) ve GSYİH değerleri çıktı, Reel Efektif Döviz Kuru, Enflasyon Oranı, Toplam işsizlik Oranı Banka sermayesinin varlıklarını karşılama oranı (%) değerleri ise girdi değerleri olarak kullanılmıştır. Bu kriterler aşağıda kısaca anlatılmıştır.

Tablo 3: Ekonomik Performans Modelinde Girdi ve Çıktılar

	SEMBOL	Kriter Adı
ÇIKTI	GSYİMH	Gayri Safi Yurt İçi Milli Hasıla
	CARİDN	Cari İşlemler Dengesi (GSYİH'nın %)
GİRDİ	REDK	Reel Efektif Döviz Kuru (2010 = 100)
	ENFL	Enflasyon Oranı
	İŞZK	Toplam işsizlik Oranı (Toplam işgücünün %'si)
	BSVKO	Banka sermayesinin varlıklarını karşılama oranı (%)

Cari İşlemler Dengesi: Ülkelerin dış dünya ile gerçekleştirdiği ekonomik faaliyetlerin tamamı ödemeler bilançosu hesaplarına kaydedilmektedir. Bu nedenle bir ülkenin ödemeler bilançosu ülkelerin ekonomik faaliyetlerinin düzgün bir şekilde devam edip etmediğinin bir göstergesi olmakla birlikte, ülkelerin ekonomik ve mali güçlerinin de bir göstergesi olarak kabul edilmektedir (Yiğit ve Açıkalın, 2019: 324). Ödemeler bilançosunun ana kalemlerinden en önemlisi olarak ifade edilebilen cari işlemler hesabında ülkenin mal ve hizmet ticareti, yabancı sermaye yatırımlarından gelen gelirler, kar ve temettü transferleri ile karşılıksız transferler yer almaktadır. Ödemeler bilançosunda cari işlemler hesabında oluşan açık, bu kalem kapsamında bulunan mal-hizmet ithalat/ihracatı ve karşılıksız transferler işlemleri ile ilgili döviz harcamalarının, bu işlemler sonucunda ulaşılan döviz gelirlerini geçmesi sebebiyle meydana çıkmaktadır (Duman, 2017:13). Ödemeler bilançosunda cari işlemler hesabında oluşan fazla ise, içerisinde bulunulan ekonomi de toplam talep ve ulusal gelir

düzeyinin arttığının bir göstergesidir (Yiğit ve Açıkalın, 2019:324). Hatta gelişmekte olan ülkelerde cari işlemler dengesi/GSYİH oranının belirli bir eşik değeri (eşik değer %4) geçtiği durumlar, içinde bulunulan ekonomi için bir kriz sinyali olarak değerlendirilebilmektedir. Bu sebeple, cari işlemler dengesinin alacağı pozisyon, ekonomik büyüme gidişatının sürdürülebilir ve istikrarlı olup olmadığının bir göstergesidir (Yalçınkaya ve Temelli, 2014: 204-205). Sayılan bu özellikleri ve öneminden dolayı araştırmada Cari İşlemler Dengesi (GSYİH'nın %) kalemi çıktı olarak kullanılmıştır.

Gayri Safi Yurt İçi Milli Hasıla; Bir ekonominin büyüklüğünü ölçebilmek için, söz konusu ekonominin bir dönemdeki ürettiği ya da tükettiği mal ve hizmetleri veya elde ettiği gelirleri ve ne kadar gelir bölüşüldüğünü ölçmek gerekmektedir. Bu kapsamda GSMH, bir ekonomideki üreticilerin belirli bir dönemde toplam faaliyetleri sonucu ortaya çıkardıkları tüm mal ve hizmetlerin üretim değeri toplamından bu mal ve hizmetlerin üretiminde kullanılan girdiler toplamının düşülmesi ile bulunmaktadır (Eğilmez, 2014: 71). GSMH hesaplanırken GSYMH rakamına dış âlem faktör gelirleri ilave edilmelidir. Dış âlem faktör gelirleri arasında işçi dövizleri, müteşebbis gelirleri, kâr transferleri, dış borç faiz ödemeleri ve faiz gelirleri yer alır. Günümüzde bazı ekonomistler, GSMH'den ziyade GSYMH üzerinde durmakta ve ekonominin üretim gücünün asıl ölçüsünün GSMH değil, GSYMH olarak kabul edilmesi gerektiğini savunmaktadırlar (Yıldırım ve Özer, 2013: 13). Büyümeyi ölçen gösterge olarak hemen hemen tüm çalışmalarda olduğu gibi bu çalışmada da araştırmaya konu olan her bir ülkenin reel kişi başına GSYİH ABD doları bazında yıllık değerleri çıktı olarak kullanılmıştır.

Reel Efektif Döviz Kuru; Döviz kuru, bir ülke parasının yabancı ülke para biriminden fiyatını, nominal döviz kuru ise, iki ülke parasının nispi fiyatını belirtirken; reel döviz kuru iki ülkedeki malların nispi fiyatlarını belirtmektedir (Şahin ve Durmuş, 2019: 211). Bu nedenle yabancı ülkelerde üretilen malların yurtiçinde üretilen mallar cinsinden göreli fiyatını belirten reel döviz kurları, uluslararası rekabeti değerlendirmede önemli bir araç konumundadır (Tatoğlu, 2009: 311). Reel efektif döviz kurlarının artması ekonomilerin rekabet gücünü düşürerek, dış ticaret dengesini negatif bir şekilde etkilemektedir. Bu da cari dengenin bozulmasına sebep olmaktadır (Büberkökü, 2021: 291-292). Bu kapsamda ülkelerin rekabet gücünün bir göstergesi olarak Reel Efektif Döviz Kuru yıllık değerleri bu çalışmada girdi değeri olarak kullanılmıştır.

Enflasyon Oranı; Enflasyon en genel şekliyle fiyatlar genel düzeyinin yükselmesi olarak tanımlanabilir. Fiyat artışlarının sebebi, toplam talebin toplam üretimden fazla olması, parasal yetkililer tarafından uygulanan devamlı para arzı

ve ulusal paranın dış değerinde görülen devamlı değer kayıpları sebebiyle artan dış alım maliyetlerinin yurt içi fiyatlar genel düzeyine yansıtılması nedeniyle olabilir (Korap ve Dikilitaş, 2019: 64). Enflasyon hesaplamasında öncelikle oluşturulan bir mal sepetindeki mal ve hizmetlerin fiyatları üzerinden değerleri hesaplanır (Yıldıran, 2021: 2-3). Tüketim mal ve hizmetlerinden oluşan TÜFE (Tüketici fiyatları endeksi) üzerinden hesaplanan enflasyon, tüketicilerin üstündeki enflasyon baskısını ve riskini ölçmek için mühim bir göstergedir. Bununla birlikte üretim mallarından oluşan ÜFE (Üretici Fiyatları Endeksi) üzerinden hesaplanan enflasyon ise, sanayide ve ekonomik faaliyetlerdeki maliyet yönlü enflasyonu ölçmek için mühim bir göstergedir (Destebaşı, 2018: 32-34). Bir ülkede enflasyon oranının yüksek olması durumunda, ulusal paraya olan itibar zedelenmektedir. Para uzun vadede değer kaybettiği için tasarruflar kriterli olarak kullanılmak yerine hemen harcanır ve elde tutulmaz. Fiyatların yapışkan olduğu göz önünde bulundurulduğunda enflasyonun ortaya çıkmasından itibaren fiyatlar hemen enflasyonla aynı seviyede uyumlanamaz. Ücretler, girdi fiyatları gibi olgular enflasyonu geriden izlemektedirler. Ayrıca, yatırım hızı düşer ve yatırımlar istenilen oranda gerçekleştirilemez. Sayılan bu öneminden dolayı bu araştırmada ülkelere ait enflasyon oranları girdi olarak kullanılmıştır.

İşsizlik Oranları; İşsizlik, günümüzde gelişmişlik düzeyi ne olursa olsun bütün ülkeleri yakından etkileyen; sosyal, ekonomik, siyasal ve psikolojik birçok sonuçlar doğuran önemli bir sorundur. İşsizlik oranı, işi olmayan ve iş arayan işgücünün oranını vermekte olup, bir ekonomi içerisinde işsizlik oranlarındaki düşüş, o ekonomide üretim ve satış düzeylerinin yükseldiğinin, işsizlik oranlarındaki yükseliş ise üretim ve satışların azaldığının göstergesi olmaktadır. Daha açık bir şekilde, işsizlik oranı düşüyorsa, ekonomide yeterince açık iş vardır ve ekonomi genişleme dönemindedir anlamına gelirken, işsizlik oranının yükselmesi ise firmaların talepteki düşüşe bağlı olarak işçi çıkardıkları veya iş gücü alımlarını azalttıkları, diğer bir ifade ile ekonominin resesyona girdiği anlamına gelmektedir. İşsizliğin olması, emek gücünün bir kısmının kullanılmayarak daha az üretim yapılması anlamına gelecektir. İşsizlik ile üretim kaybı arasındaki bu ilişkiyi ifade eden Okun Yasası'na göre işsizlik oranlarındaki her %1'lik artış GSMH'nın yaklaşık olarak %2,5 oranında düşmesine yol açmaktadır (Biçerli, 2007: 421). Bu nedenlerden dolayı bu araştırmada ülkelere ait işsizlik oranları girdi olarak kullanılmıştır.

Bankaların Sermaye Yeterlilik Oranları; (Toplam Sermaye/Toplam Varlıklar), finansal kurumların uğradıkları risklere karşın, mali sorumluluklarını yerine getirecek seviyede nakit varlıklarının bulunup bulunmadığının

göstergesidir. Bankalarda sermaye yeterliliği uygulamasının esas hedefi, bankaların güçlü bir mali yapıyla işlevlerini devam ettirmelerini sağlamaktır. Bu sebeple mali kuruluşlar içinde genellikle bankalar için sermaye yeterliği koşullarının yerine getirilmesi, maruz kalabilecekleri risklere karşı güvence oluşturmaktadır. Uluslararası seviyede işlem gören bankaların, en az %8 yasal sermaye yeterlilik oranı ile çalışmalarını sürdürmeleri gerekmektedir (Reis ve Kötüoğlu, 2016:101-103). Günümüzde sermaye yeterliliği oranının finansal kurumların başlıca performans kriterleri durumunda olması ve güvenlik ve sağlamlığın birincil tedbiri olarak kabul görmesi nedeniyle araştırmada girdi olarak kullanılmıştır.

5.1.2 Sermaye Pazarları Performans Kriterleri

Ülkelerin sermaye pazarı kriterleri için oluşturulan modellerde kullanılan; 2019 ve 2020 yıllarına ait Yıllık Endeks Getirileri ve İşlem Gören Şirketlerin Pazar Büyüklüğü/GSYİH değerleri çıktı, Toplam Hisse senetleri İşlem Gören Şirket Sayısı, Alıp satılan hisse senetlerinin Toplam Değeri (GSYİMH %'si), Fiyat Endeksleri/GSYİH, Pazarda İşlem Gören Şirketlerin Sayısı değerleri ise girdi olarak kullanılmıştır.

Tablo 4: Sermaye Pazarı Performans Modelinde Girdi ve Çıktılar

	SEMBOL	**Kriter Adı**
ÇIKTI	GET	Yıllık Endeks Getirileri
	MCGDP	İşlem Gören Şirketlerin Pazar Büyüklüğü/GSYİH
GİRDİ	İŞHS	Toplam Hisse senetleri İşlem Gören Şirket Sayısı
	TDGS	Alıp satılan hisse senetlerinin Toplam Değeri (GSYİMH %'si)
	ENDGS	Fiyat Endeksleri/GSYİH
	BSVKO	Pazarda İşlem Gören Şirketlerin Sayısı

Yıllık Endeks Getirileri; Tasarruf sahipleri uluslararası sermaye piyasalarında uluslararası politik risk, kambiyo kuru riski, bilgi edinebilme riski gibi ek riskler almak şartıyla sermaye kazancıyla faiz ve dividant geliri gibi kazançlar sağlamak amacıyla sermaye pazarı araçlarında yatırımlarını değerlendirirler (Başoğlu, 2000: 89-96). Bu araştırmada Yıllık Sermaye Pazarı Endeks Getirileri kalemi çıktı kriteri olarak kullanılmıştır.

İşlem Gören Şirketlerin Toplam Pazar Büyüklüğü; Piyasa kapitülizasyon adıyla da anılan sermaye pazarlarında işlem gören şirketlerin Pazar Büyüklüğü değerinin GSYH'ye oranı piyasa bazlı finansal sistemin gelişmişlik düzeyi için literatürde en çok kullanılan verilerden birisidir. Bankaların sermaye

yeterlilik oranı ile Pazar Büyüklüğü değerinin GSYH'ye oranı arasında çok güçlü bir ilişki vardır. Bir başka deyişle, sermaye piyasaları güçlü olan ülkelerin bankacılık sektörleri de güçlüdür. Yüksek kapitalizasyona sahip sermaye piyasalarının daha iyi varlık fiyatlandırma mekanizması ve daha düşük volatiliteye sahip olduğu gözlemlenmektedir. Bir ülke için işlem gören şirketlerin toplam pazar büyüklüğü ölçütü ekonomi içerisinde çok önemli bir finansal gösterge niteliği taşımakta olduğundan dolayı bu araştırmada çıktı kriteri olarak kullanılmıştır.

Toplam Hisse senetleri İşlem Gören Şirket Sayısı; sermaye piyasasında işlem gören pay sayıları ve alım satımı yapılan hisse senetlerinin toplam değerinin GSYİH'ya oranı her bir ülkenin sermaye piyasalarına ait temel endekslerinin fiyatlarının GSYİH ya oranı ve temel endekslerin sağlamış olduğu yıllık getiriler araştırmada girdi olarak kullanılmıştır.

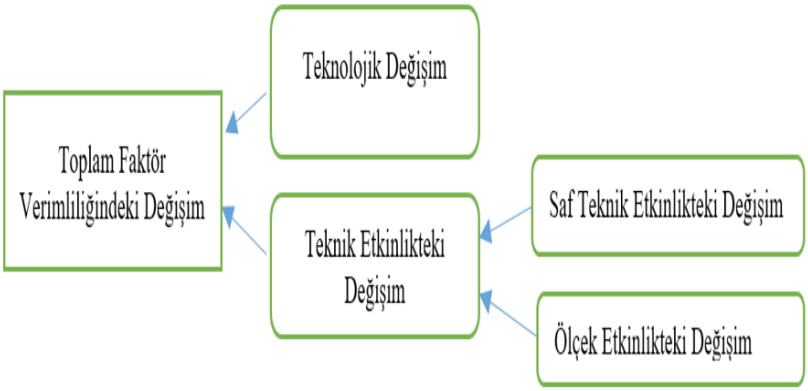
Alıp Satılan Hisse Senetlerinin Toplam Değeri; Uluslararası sermaye hareketlerinin temel sebebi, ülkelerin, finansman ihtiyacı ve piyasalar arası getiri oranı farklılıklarıdır. Finansal serbestleşme sonrasındaki son yirmi yıldır uluslararası hisse senedi piyasalarında yapılan işlemlerin sayısı oldukça artmış, böylece sermayenin ulusal sınırlar dışına çıkılabilmesi ve uluslararası piyasalardan kolaylıkla finansman sağlanabilmesi oldukça kolaylaşmıştır. Bu durum firmaların ve hükümetlerin yeni finansman kaynaklarına kavuşabilmelerini sağlamakla birlikte bireysel ve kurumsal tasarruf sahiplerinin yeni yatırım olanaklarına ulaşmalarını sağlamıştır (Yalçıner, 2012: 395-397).

5.2. Malmquist Toplam Faktör Verimlilik Endeksi

Araştırmada, karar verme birimleri arasında zaman içinde karşılaştırma yapma olanağı sağlamak ve etkinliği etkileyen unsurlardaki değişimleri karşılaştırabilmek amacıyla, Veri Zarflama Analizi (VZA) temel alınarak geliştirilen metodlardan birisi olan Malmquist Toplam Faktör Verimliliği endeksi kullanılmıştır.

VZA, parametrik olmayan matematiksel bir doğrusal programlama süreci izleyerek, davranışsal varsayımlara gerek duymayan, çoklu bağımlı ve bağımsız değişkenin kullanıldığı bir metot olarak referans etkinlik sınırına uzaklığın ölçümünü sağlayan bir metotdur (Kök ve Ay, 2013: 161-162). Özellikle biden çok ve farklı ölçü birimlerine sahip girdi ve çıktıların karşılaştırma yapmayı zorlaştırdığı durumlarda, karar birimlerinin göreli performansını ölçmeye olanak tanıması (Kayalıdere ve Kargın, 2004: 203), VZA yönteminin yaygın bir şekilde kullanılmasına neden olmuştur.

VZA temel alınarak geliştirilen metodlardan birisi de MTFV endeksidir (Gonzalez Rodriguez, 2015). MTFV endeksine göre hesaplanan verimlilik değişimleri, teknik etkinlikteki ve teknolojideki değişmeye bağlı olmaktadır. Bu etkileşimi ortaya koyan toplam faktör verimliliği bileşenleri Şekil 1'de gösterilmiştir. Şekil 1'e göre, MTFV'deki değişim, teknik etkinlikteki değişime ve teknolojik değişmeye bağlıdır. Toplam teknik etkinlik olarak adlandırabilen teknik etkinlikteki değişim ise saf teknik etkinlik ve ölçek etkinlikteki değişime bağlı olarak ortaya çıkmaktadır.



Şekil 1: Toplam Faktör Verimliliği Bileşenleri

Araştırmada MTFV endeksi, Teknik Etkinlik Değişimi (TE) ve Teknolojik Değişim (T) olmak üzere iki bileşenden oluşmaktadır (Chen ve Ali, 2004). Teknik Etkinlikteki Değişim ise Saf Teknik Etkinlikteki Değişim (STE) ve Ölçek Etkinliğindeki Değişime (ÖE) bağlıdır. STE ile ÖE'nin çarpılması ile TE bulunur. Söz konusu etkiler, MTFV'deki değişmenin ana unsurlarını oluşturmaktadır. TE ve T'in çarpımı, MTFV'deki değişmeyi vermektedir (Lorcu, 2010). TFV endeksi 1'e eşit yada 1'den büyükse performanstaki ilerlemeyi, 1'den küçük ise performanstaki gerilemeyi ifade etmektedir.

Çıktı değişkenlerin bazı dönemler bazı karar verme birimleri için negatif çıkması, VZA yönteminin değişkenlere ilişkin pozitif olma varsayımını ihlal edeceğinden bu değerler öncelikle aşağıda gösterilen formül aracılığıyla pozitif değerlere dönüştürülmüştür.

$$\frac{X_{rj} - X_{j\min}}{X_{j\max} - X_{j\min}} \quad (1)$$

Formülde yer alan Xrj; j karar birimine ait r çıktı değerini, Xjmin; en küçük r değerin, Xjmax; en büyük r değerini ifade etmektedir.

5.3. Bulgular

Çalışmada etkinliği etkileyen unsurlardaki değişimi karşılaştırabilmek ve zaman içinde ülkeler arasında karşılaştırma yapma olanağı sağlamak için MTFV endeksi ve MTFV endeksinin bileşenleri hesaplanmıştır.

Tablo 5: MTFV Bulguları

Temel Ekonomik Veriler için			Sermaye Piyasası Verileri için		
	2019	**2020**		**2019**	**2020**
Ülkeler	**MTFV**	**MTFV**	**Borsalar**	**MTFV**	**MTFV**
Avusturya	1,19 (9)	0,90 (9)	Avusturya	2,18 (3)	0,61 (11)
Belçika	0,95 (12)	0,00 (25)	Belçika	1,93 (5)	0,43 (16)
Bulgaristan	1,40 (7)	0,91(8)	Bulgaristan	2,15 (4)	0,29 (17)
Hırvatistan	1,57 (5)	0,74 (10)	Hırvatistan	0,41 (18)	3,25 (2)
Kıbrıs	1,08 (11)	0,49 (15)	Kıbrıs	0,43 (17)	2,56 (4)
Çek Cum.	1,64 (4)	0,58 (12)	Çek Cum.	0,34 (20)	3,67 (1)
Danimarka	0,39 (19)	0,41 (17)	Danimarka	0,59 (14)	2,21 (6)
Estonya	0,08 (23)	0,48 (16)	Estonya	-	-
Finlandiya	0,23 (21)	0,95 (7)	Finlandiya	1,10 (9)	0,02 (21)
Fransa	5,23 (1)	0,56 (13)	Fransa	0,79 (12)	2,82 (3)
Almanya	0,70 (13)	0,07 (23)	Almanya	3,42 (2)	0,13 (19)
Macaristan	1,91 (2)	0,14 (20)	Macaristan	1,81 (6)	0,79 (10)
İrlanda	0,36 (20)	0,02 (24)	İrlanda	-	-
İtalya	0,56(18)	0,08 (22)	İtalya	3,93 (1)	0,14 (18)
Lituanya	0,18 (22)	0,54 (14)	Lituanya	-	-
Luxemburg	1,60 (4)	0,33 (18)	Luxemburg	-	-
Malta	1,29 (8)	1,15 (6)	Malta	0,50 (15)	1,47 (8)
Hollanda	0,60 (15)	1,90 (3)	Hollanda	0,60 (13)	2,44 (5)
Polonya	0,60 (16)	1,49 (4)	Polonya	0,82 (11)	1,48 (6)
Portekiz	0,59 (17)	1,18 (5)	Portekiz	1,37 (7)	0,04 (20)
Romanya	1,88 (3)	0,27 (19)	Romanya	0,34 (19)	0,52 (14)
Slovakya	0,00 (24)	0,09 (21)	Slovakya	0,49 (16)	0,47 (15)
Slovenya	0,64 (14)	0,71 (11)	Slovenya	0,17 (21)	0,59 (12)
İspanya	1,12 (10)	5,82 (1)	İspanya	1,12 (8)	1,00 (9)
İsviçre	1,46 (6)	2,39 (2)	İsviçre	0,88 (10)	0,57 (13)
Ortalama	1,07	0,88	Ortalama	0,88	0,64
>=1	12	6	>=1	9	9
<1	13	19	<1	12	12

MTFV: Toplam Faktör Verimliliğindeki Değişimi gösterir. MTFV endeksi 1'e eşit yada 1'den büyükse performanstaki ilerlemeyi, 1'den küçük ise performanstaki gerilemeyi ifade eder.
Parantez içindeki değerler ülkelerin MTFV değerlerine göre ilgili yıldaki performans sıralarını verir.
-İşareti olan satırlardaki ülkelerin sermaye pazarı verilerinde eksiklikler olduğu için bu ülkeler analizler kapsamına alınmamıştır. Bu nedenle MTFV'leri hesaplanmamıştır.

Temel ekonomik veriler ile elde edilen bulgulara göre; 2019 yılında MTFV değeri ortalamada 1,07, 2020'de ise 0,88 olarak tespit edilmiştir. Araştırmaya konu olan ülkeler arasından 2019'da 12'sinin ve 2020'de ise 6'sının MTFV değerinin 1'in üzerinde olduğu belirlenmiştir. 2019 yılında MTFV değeri 1'in üzerinde olan ülkeler, performansı yüksek olandan düşük olana doğru sırasıyla; Fransa (5,23), Macaristan (1,91), Romanya (1,88), Çek Cumhuriyeti (1,64), Luxemburg (1,60), Hırvatistan (1,57), Bulgaristan (1,40), Malta (1,29), Kıbrıs (1,25), Avusturya (1,19)'dan oluşmaktadır. 2020'de MTFV değeri 1'in üzerinde olan ülkeler, performansı yüksek olandan düşük olana doğru sırasıyla; İspanya (5,82), İsviçre (2,39), Hollanda (1,90), Polonya (1,49), Portekiz (1,18), Malta (1,15)'dan oluşmaktadır. Her iki yılda da MTFV endeksi 1'in üzerinde olan ülkeler İsviçre, İspanya, Malta'dır (Tablo 5).

Ülkelerin sermaye pazarı verileri ile 2019 yılında MTFV değeri ortalamada 0,88, 2020 yılında ise bu değer 0,64 olarak tespit edilmiştir. Araştırmaya konu olan ülkeler arasından hem 2019, hem de 2020 yıllarında 9'unun MTFV değerinin 1'in üzerinde olduğu belirlenmiştir. 2019 yılında MTFV değeri 1'in üzerinde olan ülkeler, performansı yüksek olandan düşük olana doğru sırasıyla; İtalya (3,93), Almanya (3,42), Avusturya (2,18), Bulgaristan (2,15), Belçika (1,53), Macaristan (1,81), Portekiz (1,37), Finlandiya (1,10), İspanya (1,12)'dan oluşmaktadır. 2020'de MTFV değeri 1'in üzerinde olan ülkeler ise, performansı yüksek olandan düşük olana doğru sırasıyla; Çek Cumhuriyeti (3,62), Hırvatistan (3,25), Fransa (2,82), Kıbrıs (2,56), Hollanda (2,44), Danimarka (2,21), Polonya (1,48), Malta (1,47), İspanya (1)'dan oluşmaktadır. Hem 2019, hem de 2020'de sermaye pazarlarına ait göstergeler açısından performansı 1'in üzerinde olan sadece İspanya bulunmaktadır. Sermaye pazarı verileri ile 2019'dan 2020'ye ortalamada %24 oranında MTFV'nde düşüş olduğu saptanmıştır (Tablo 5).

Tablo 6. Temel Ekonomik Veriler ile MTFV Endeksi ve Bileşenleri

2019						2020					
Ülkeler	**TTE**	**T**	**STE**	**ÖE**	**TFV**	**Ülkeler**	**TTE**	**T**	**STE**	**ÖE**	**TFV**
Avusturya	0,49	2,44	0,21	2,37	1,19	Avusturya	1,03	0,09	0,48	2,13	0,90
Belçika	0,39	2,43	0,20	1,98	0,95	Belçika	1,20	0,01	0,51	2,34	0,00
Bulgaristan	0,57	2,44	0,30	1,90	1,40	Bulgaristan	0,76	0,12	0,42	1,81	0,91
Hırvatistan	0,64	2,45	0,30	2,17	1,57	Hırvatistan	0,65	0,11	0,34	1,93	0,74
Kıbrıs	0,44	2,44	0,28	1,58	1,08	Kıbrıs	0,46	0,11	0,35	1,31	0,49
Çek Cum.	0,67	2,46	0,27	2,50	1,64	Çek Cum.	0,38	0,15	0,49	0,78	0,58
Danimarka	0,16	2,46	0,20	0,80	0,39	Danimarka	0,26	0,17	0,40	0,65	0,41
Estonya	0,03	2,46	0,19	0,16	0,08	Estonya	0,42	0,11	0,36	1,18	0,48
Finlandiya	0,08	2,91	0,39	0,20	0,23	Finlandiya	0,63	0,16	0,18	3,43	0,95
Fransa	2,05	2,55	2,94	0,70	5,23	Fransa	2,16	0,16	0,92	2,36	0,56
Almanya	7,08	0,10	2,92	2,40	0,70	Almanya	0,42	0,16	1,00	0,43	0,07
Macaristan	0,75	2,56	2,22	0,34	1,91	Macaristan	0,11	0,12	0,20	0,56	0,14
İlanda	0,15	2,44	1,21	0,12	0,36	İlanda	0,05	0,03	0,10	0,47	0,02
İtalya	0,21	2,69	1,10	0,19	0,56	İtalya	0,05	0,17	0,08	0,68	0,08
Lituanya	0,07	2,47	0,20	0,37	0,18	Lituanya	0,07	0,08	0,04	1,74	0,54
Luxemburg	0,65	2,47	1,12	0,58	1,60	Luxemburg	0,35	0,09	0,27	1,31	0,33
Malta	0,53	2,46	0,86	0,61	1,29	Malta	0,58	0,20	0,33	1,77	1,15
Hollanda	0,25	2,45	0,91	0,27	0,60	Hollanda	0,86	0,22	0,36	2,38	1,90
Polonya	0,24	2,50	0,25	0,97	0,60	Polonya	0,53	0,27	0,31	1,72	1,49
Portekiz	0,23	2,56	0,25	0,93	0,59	Portekiz	0,72	0,16	0,25	2,90	1,18
Romanya	0,76	2,47	0,94	0,81	1,88	Romanya	2,40	0,17	0,69	3,50	0,27
Slovakya	0,12	0,01	0,99	0,12	0,00	Slovakya	0,53	0,17	0,72	0,74	0,09
Slovenya	0,28	2,25	0,99	0,29	0,64	Slovenya	0,04	0,17	0,11	0,37	0,71
İspanya	0,50	2,25	0,97	0,51	1,12	İspanya	0,99	0,56	0,43	2,31	5,82
İsviçre	0,59	2,49	0,32	1,83	1,46	İsviçre	0,65	0,33	0,32	2,07	2,39
Ortalama	0,46	2,29	0,82	0,90	1,07	Ortalama	0,65	0,16	0,39	1,63	0,88
>=1	2	23	6	8	12	>=1	4	25	0	18	6
<1	23	2	19	16	13	<1	19	0	25	7	19

TTE: Toplam Teknik Etkinlikteki Değişim, T: Teknolojik Değişim, STE: Saf Teknik Etkinlikteki Değişim, ÖE: Ölçek Etkinliğindeki Değişim, TFV: Toplam Faktör Verimliliğindeki Değişim, Değerler 1'e eşit ya da 1'den büyükse performanstaki ilerlemeyi, 1'den küçük ise gerilemeyi ifade eder.

Bulgular toplam faktör verimliliğinin bileşenleri açısından ele alınacak olursa; AB'de, temel ekonomik veriler ile gerçekleştirilen analizler sonucunda, 2019 yılı değerlerine göre 2020 yılında ortalamada toplam faktör verimliliğinde %19, teknolojik etkinlikte %213, saf teknik etkinlikte %43 oranlarında azalma gerçekleştiği saptanmıştır. Bunun yanı sıra 2019'a göre 2020 yılında toplam

teknik etkinlikte %19, ölçek etkinliğinde %73 oranında artış olduğu tespit edilmiştir. MTFV'deki %19'luk azalışın büyük oranda teknolojik etkinlikteki azalıştan kaynaklandığı ortaya çıkmıştır (Tablo 6).

Tablo 7. Sermaye Piyasası Verileri ile MTFV Endeksi ve Bileşenleri

2019						2020					
Borsalar	**TTE**	**T**	**STE**	**ÖE**	**TFV**	**Borsalar**	**TTE**	**T**	**STE**	**ÖE**	**TFV**
Avusturya	2,22	0,98	1,21	1,16	2,18	Avusturya	0,82	0,75	0,76	1,08	0,61
Belçika	2,03	0,95	1,00	2,03	1,93	Belçika	0,51	0,84	0,53	0,96	0,43
Bulgaristan	2,07	1,04	1,84	1,13	2,15	Bulgaristan	0,32	0,92	0,32	1,00	0,29
Hırvatistan	0,27	1,54	0,21	1,26	0,41	Hırvatistan	3,97	0,82	4,34	0,91	3,25
Kıbrıs	0,28	1,53	0,77	0,36	0,43	Kıbrıs	3,62	0,71	1,17	3,10	2,56
Çek Cum.	0,22	1,53	0,21	1,05	0,34	Çek Cum.	4,51	0,81	4,33	1,04	3,67
Danimarka	0,56	1,05	0,60	0,93	0,59	Danimarka	2,51	0,88	2,03	1,24	2,21
Finlandiya	0,85	1,30	1,84	0,46	1,10	Finlandiya	2,29	0,01	1,00	2,29	0,02
Fransa	0,78	1,02	0,61	1,26	0,79	Fransa	3,64	0,78	3,54	1,03	2,82
Almanya	2,15	1,59	1,87	1,15	3,42	Almanya	0,86	0,15	1,00	0,86	0,13
Macaristan	1,00	1,81	1,00	1,00	1,81	Macaristan	1,00	0,79	1,00	1,00	0,79
İtalya	2,62	1,50	2,19	1,20	3,93	İtalya	1,00	0,14	1,00	1,00	0,14
Malta	0,50	0,99	0,70	0,71	0,50	Malta	2,01	0,73	1,43	1,41	1,47
Hollanda	0,57	1,05	1,21	0,47	0,60	Hollanda	2,11	1,15	1,00	2,11	2,44
Polonya	1,01	0,81	0,98	1,03	0,82	Polonya	1,72	0,86	1,80	0,96	1,48
Portekiz	1,00	1,37	1,00	1,00	1,37	Portekiz	1,00	0,04	1,00	1,00	0,04
Romanya	0,46	0,76	1,00	0,46	0,34	Romanya	0,81	0,65	0,80	1,01	0,52
Slovakya	0,85	0,58	0,97	0,88	0,49	Slovakya	0,72	0,64	0,64	1,14	0,47
Slovenya	0,20	0,86	0,25	0,79	0,17	Slovenya	1,76	0,33	1,69	1,04	0,59
İspanya	0,54	2,06	1,35	0,40	1,12	İspanya	3,34	0,30	1,00	3,34	1,00
İsviçre	0,42	2,12	0,29	1,45	0,88	İsviçre	1,57	0,36	1,46	1,07	0,57
Ortalama	0,74	1,19	0,82	0,87	0,88	Ortalama	1,51	0,42	1,22	1,24	0,64
>=1	8	14	11	9	9	>=1	15	1	16	17	9
<1	13	7	10	12	12	<1	6	20	5	4	12

TTE: Toplam Teknik Etkinlikteki Değişim, T: Teknolojik Değişim, STE: Saf Teknik Etkinlikteki Değişim, ÖE: Ölçek Etkinliğindeki Değişim, TFV: Toplam Faktör Verimliliğindeki Değişim.
Değerler 1'e eşit ya da 1'den büyükse performanstaki ilerlemeyi, 1'den küçük ise gerilemeyi ifade eder.

Bulgular Toplam Faktör Verimliliğinin bileşenleri açısından ele alınacak olursa; AB'de, sermaye piyasası verileri ile gerçekleştirilen analizler sonucunda, 2019 yılı değerlerine göre 2020 yılında ortalamada toplam faktör verimliliğinde %24, teknolojik etkinlikte %77 oranında azalma gerçekleştiği gözlemlenmiştir. Bunun yanı sıra 2019 yılı değerlerine göre 2020 yılında saf teknik etkinlikte %40, ölçek etkinliğinde %37 ve bunlara paralel olarak toplam teknik etkinlikte

%77 oranında artış olduğu tespit edilmiştir. AB'de, sermaye piyasası verileri ile 2019'a göre 2020 yılında gerçekleşen MTFV'deki %22'lik azalışın büyük ölçüde teknolojik etkinlikteki azalıştan kaynaklandığı ortaya çıkmıştır (Tablo 7). Sonuç olarak, 2020 yılında, AB ülkelerinin toplam faktör verimliliklerinde büyük ölçüde teknolojik etkinlikteki azalıştan kaynaklanan bir azalma olduğu ortaya çıkmıştır.

6. Sonuç

Bu çalışmada AB üyesi yirmi beş adet ülkenin, 2019-2020 yıllarındaki hem temel ekonomik verileri, hem de sermaye pazarları göstergeleri ile Malmquist Toplam Faktör Verimlilik Endeksleri hesaplanmıştır. Araştırma sonucunda AB ülkelerinin toplam faktör verimliliklerinde, 2019'dan 2020'ye, temel ekonomik verilere göre, %19, sermaye pazarı göstergelerine göre ise %24 oranında azalış olduğu ortaya çıkmıştır. Ayrıca temel ekonomik verilere göre, 12 ülkenin 2019 yılında toplam faktör verimliliklerinin 1 ve 1'in üzerinde gerçekleştiği, bu sayının 2020 yılında 6'ya düştüğü gözlemlenmiştir. Bu kapsamda 2019'da toplam faktör verimliliğinin en yüksek olduğu ülkenin Fransa, 2020'de ise İspanya olduğu, toplam faktör verimliliğinin en düşük olduğu ülkenin ise 2019'da Slovakya, 2020'de ise İrlanda olduğu tespit edilmiştir. Sermaye pazarları göstergelerine göre; hem 2019, hem de 2020 yıllarında 9 ülkenin toplam faktör verimliğinin 1 ve 1'in üzerinde gerçekleştiği gözlemlenmiştir. Bu kapsamda 2019'da toplam faktör verimliliğinin en yüksek olduğu ülkenin İtalya, 2020'de ise Çek Cumhuriyeti olduğu, toplam faktör verimliliğinin en düşük olduğu ülkenin ise 2019'da Slovenya, 2020'de ise Finlandiya olduğu tespit edilmiştir.

Temel ekonomik veriler ile AB'de, ortalamada toplam faktör verimliliğindeki azalışa paralel olarak, teknolojik etkinlikte ve saf teknik etkinlikte de azalma gerçekleştiği saptanmıştır. En yüksek azalışın ise teknolojik etkinlikte olduğu tespit edilmiştir. Sermaye piyasası göstergeleri ile; ortalamada toplam faktör verimliliğindeki azalışa paralel olarak, teknolojik etkinlikte de azalma gerçekleştiği tespit edilmiştir. Bu nedenle AB üyesi ülkelerin hem ekonomileri ve hem de sermaye piyasalarında 2020 yılında gerçekleşen toplam faktör verimliliğindeki azalışın büyük ölçüde teknolojik etkinlikteki azalıştan kaynaklandığı genel sonucuna ulaşılmıştır.

Gerçekleştirilen bu çalışmanın literatür yazınına ve özellikle ekonomik performans ve Avrupa Birliği üzerine yapılacak gelecekteki çalışmalara katkı sağlayacağı düşünülmektedir. Bununla birlikte bu çalışma da karar birimlerinin

sadece AB üye ülkeleriyle ve dönem aralığının 2019-2020 yılları ile sınırlı tutulmuş olması, karar verme birimlerinin sayısına göre araştırmada kullanılan girdi ve çıktı sayılarının da sınırlı tutulmuş olması, araştırmada yöntem olarak sadece MTFV endeksine başvurulmuş olması, bu çalışmanın kısıtlarını oluşturmaktadır. Araştırma sonuçlarının karar verme birimlerinin sayısı, dönem aralığı, girdi ve çıktı kriterleri ve yöntem boyutu itibariyle değişiklik gösterebileceği göz önüne alınmalıdır. Bu konuda ileride gerçekleştirilecek olan çalışmalarda, karar verme birimleri farklılaştırılarak sayıları artırılıp azaltılarak, zaman aralığı genişletilerek veya farklılaştırarak, girdi ve çıktı kriterleri değiştirilerek ve farklı yöntemler kullanılarak analizler tekrarlanabilir. Böylece farklı farklı unsurların etkinlik ve toplam faktör verimliliği üzerindeki etkileri incelenebilir.

KAYNAKLAR

Akçay, E. Y., Argun, Ç. ve Akman, E. (2016). AB'nin Tarihsel Gelişimi ve Ortak Dış ve Güvenlik Politikası. *Süleyman Demirel Üniversitesi Vizyoner Dergisi*, 3(4), 117

Altay, B., (2006), Avrupa Birliği'nde Rekabet Politikaları, Türkiye ve Avrupa Birliği'nin İhracatta Rekabet Gücünün Ölçülmesi, *Afyonkarahisar Kocatepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü*, 1-178.

Arıç, K.ve Erkekoğlu, H. (2013). AB Ülkeleri ve Türkiye'nin Makro Ekonomik Göstergeler Bakımından İstatistiksel Analizi. *Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi,* 14 (2), 291-306.

Avrupa Birliği Başkanlığı Resmi İnternet Sitesi, (2022). AB Genişlemesi, (https://www.ab.gov.tr/109.html/ 21.11.2022).

Avrupa Birliği Türkiye Delegasyonu, AB'nin Tarihçesi (avrupa.info.tr).

Avrupa Birliği Üyesi Ülkeler- Vikipedi (wikipedia.org)

Avrupa Komisyonu (2017). Beyaz Kitap Avrupa'nın Geleceği; 2025 öncesi AB27 için düşünceler ve senaryolar. Avrupa Komisyonu, (white-paper-tr-15052017-final.pdf (abbilgi.eu)/ 12.11.2022).

Banker, Charnes ve Cooper, (1984). Some Models for Estimating Technical and Scale Inefficiencies in Data Envelopment Analysis. *Management Science,* 30(9), 1081.

Başoğlu, Ü. (2000). Finansal Serbestleşme ve Uluslararası Portföy Yatırımları. *Balıkesir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi,* 3(4), 87-99.

Biçerli, M. K., (2007), *Çalışma Ekonomisi,* Beta Basım, İstanbul.

Büberkökü, Ö., (2021). Reel Efektif Döviz Kurları ile Reel Petrol Fiyatları Arasındaki Nedensellik İlişkisinin Analizi, *Iğdır Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 10(26), 291-313.

Charnes, A., Cooper, W., ve Rhodes, E. (1978). Measuring The Efficiency Of Decision Making Units. *European Journal of Operational Research*, 2, 429-444.

Chen, Y., ve Ali, A. I. (2004). DEA Malmquist Productivity Measure: New İnsights With An Application To Computer İndustry. *European Journal of Operational Research*, 159(1), 239-249.

Destebaşı, A., (2018). Enflasyon ve Faiz İlişkisi Üzerine İslamiyet Açısından Bir Değerlendirme. *Enderun Dergisi*, 2(1), 32-37.

Dünya İstatistikleri (2022) World Statistics (world-statistics.org)

Duman, Y., (2017). Türkiye'de Cari İşlemler Dengesi ve Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişki, *Sakarya İktisat Dergisi,* 6(4), 12-28.

Eğilmez, M., (2014), *Makroekonomi,* Remzi Kitabevi, 6. Baskı, 1-141.

Ela, M., Doğan, A. ve Uçar, O. (2018). Avrupa Birliği Ülkeleri ve Türkiye'nin Makroekonomik Performanslarının TOPSİS Yöntemi ile Karşılaştırılması. *Osmaniye Korkut Ata Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 2(2), 129-143.

Erarslan, C., ve Timurtaş, E., (2015). Avrupa Borç Krizinin Seçilmiş Ülke Örnekleri Üzerindeki Etkileri, *Gazi İktisat ve İşletme Dergisi*, 1(2), 17-54.

Erdem, E., ve Ulucak, R., (2014). Avrupa Birliğinde Parasal Süreç ve Euro Krizi. *Uludağ Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 33(1), 19-42.

EuroStat (2022). Home - Eurostat (europa.eu)

Fazla, H., (2022). Avrupa'da Aşırı Sağın Yükselişi AB'nin Sonunu Getirir mi?. Stratejik Araştırmalar Merkezi- STRASAM.ORG ®/ 2.12.2022).

Gonzalez-Rodriguez, M. D., Martin-Samper, R. ve Giuliani, A. C. (2014). Evalutaing The Efficiency Progress With Technology İn A Spanish Hotel Chain. *Revista de Administraçao de Empresas FGV-EAESP*, 55(5), 551-562.

Günar, A., (2020). Güney Kıbrıs Rum Yönetimi'nin (Kıbrıs Cumhuriyeti'nin) Avrupa Birliği Üyeliğinin Kıbrıs Sorununa Etkisi. *Yakın Dönem Türkiye Araştırmaları,* (37), 95-118.

İKV, İktisadi Kalkınma Vakfı (2020), Avrupa 2020 Stratejisi. (http://www.ikv.org.tr/ 11.11.2022).

Kao, C. ve Liu, S. T. (2004). Predicting Bank Performance With Financial Forecasts: A Case Of Taiwan Commercial Banks. *Journal of Banking & Finance*, 28, 2353-2368.

Karabulut, K., Ersungur, M., ve Polat, Ö., (2008). Avrupa Birliği Ülkeleri ve Türkiye'nin Ekonomik Performanslarının Karşılaştırılması: Veri Zarflama Analizi. İİBF Dergisi, 22(1), 1-11.

Kayalıdere, K. ve Kargın, S. (2004). Çimento ve Tekstil Sektörlerinde Etkinlik Çalışması ve Veri Zarflama Analizi. *Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 6(1), 196-219.

Kiper, S., (2013). Euro Bölgesi Krizi ve Euro'dan Ayrılma Süreci. *Akademik Bakış Dergisi*, 35, 1-17.

Korap, L., ve Dikilitaş, S., (2019). Türkiye Ekonomisindeki Enflasyonist Yapının Değerlendirilmesine Yönelik Ekonometrik Bir Uygulama. *Sosyal Ekonomik Araştırmalar Dergisi,* 19(37), 2148-3043.

Kök, D. ve Ay, O. E. (2013). 2008 Küresel Finansal Krizinin Türk Bankacılık Sektörü Etkinlik Düzeylerine Yansıması Üzerine Bir Araştırma: 2007-2009. *Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi*, 10, 155-170.

Anarat C. ve Köroğlu N. (2020). COVİD-19 Sonrası AB'nin Geleceği Üzerine Bir Projeksiyon: Krizler ve Değişimler. EURO Politika. 4(2), 27-62.

Köroğlu, N., (2020). COVID-19 Sonrası AB'nin Geleceği Üzerine Bir Projeksiyon: Krizler ve Değişimler, *Euro Politika Dergisi,* 27-62.

Kula, V., ve Özdemir, L. (2007). Çimento Sektöründe Göreceli Etkinsizlik Alanlarının Veri Zarflama Analizi Yöntemi ile Tespiti. *Afyon Kocatepe Üniversitesi, İ.İ.B.F Dergisi*, 8(1), 55-70.

Lorcu, F., (2010). Malmquist Toplam Faktör Verimlilik Endeksi: Türk Otomotiv Sanayi Uygulaması. İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi Dergisi, 39(2), 276-289.

Mengüaslan, H. ve Fidan, Y. (2022). Pandemi ve Düzensiz Göç: Avrupa Birliği Düzensiz Göç Politikasının Türkiye ve Libya Mutabakatları Bağlamında Eleştirel Bir Analizi. *Ankara Avrupa Çalışmaları Dergisi*, 21(1), 195-223.

Orakçı, E., ve Özdemir, A., (2017). Telafi Edici Çok Kriterli Karar Verme Yöntemleri ile Türkiye ve AB Ülkelerinin İnsani Gelişmişlik Düzeylerinin Belirlenmesi. *AKÜ İİBF Dergisi*, 29(1), 61-74.

Özbek, A. ve Demirkol, İ. (2019). Avrupa Birliği Ülkeleri ile Türkiye'nin Ekonomik Göstergelerinin Karşılaştırılması. *Yönetim ve Ekonomi Dergisi,* 26 (1), 71-91.

Özden, Ü., (2011). Faktör Analizi ve Veri Zarflama Analizi ile AB›ye Üye ve Seçilmiş Bazı Ülkelerin Karşılaştırmalı Analizi, *Trakya Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi,* 13(1), 127-145.

Parlakyıldız, M., (2015). Makro Ekonomik ve Politik İstikrarsızlığın Ekonomik Performans Üzerine Etkisi: Latin Amerika Örneği. Çukurova Üniversitesi İİBF Dergisi, 19(2), 1-11.

Reis, G., ve Kötüoğlu, R., (2016). Türk Bankacılık Sektörünün Sermaye Yeterliliği Davranışı. *Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi,* 14(3), 101-110.

Şahin, D., ve Durmuş, S., (2019). Türkiye'de Reel Efektif Döviz Kuru, İhracat ve İthalat Arasındaki Nedensellik İlişkisinin Analizi. *Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 9(1), 210-223.

T.C. AB Bakanlığı, *AB'ye Genel Bakış*, No (2), (https://Www.Ab.Gov.Tr/Files/Rehber/02_Rehber.Pdf / 01.12.2022).

Tatoğlu, F., (2009). Reel Efektif Döviz Kurunun Durağanlığının Yapısal Kırılmalı Panel Birim Kök Testleri Kullanılarak Sınanması. *Doğuş Üniversitesi Dergisi,* 10(2), 310-323.

Turanlı, M., (2010). Finansal Krizin Ülkeler Üzerindeki Etkilerinin İstatistiksel Olarak İncelenmesi. *Trakya Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi,* 12(1), 218-230.

Türko, E., ve Gökçenoğlu, S., (2020). Avrupa Birliği Tarihinde Bir Geri Adım: BREXİT, *Manas Journal Of Social Studies,* 9(1), 573-589.

Urfalıoğlu, F., ve Genç, T., (2013). Çok Kriterli Karar Verme Teknikleri ile Türkiye'nin Ekonomik Performansının Avrupa Birliği Üye Ülkeleri ile Karşılaştırılması, İ.İ.B. Dergisi, 35(2), 329-360.

Vikipedi (2022), Avrupa Birliği Üyesi Ülkeler (wikipedia.org/01.12.2022).

Yalçıner, S., (2006). Soğuk Savaş Sonrası Uluslararası Terörizmin Dönüşümü ve Terörizmle Mücadele. *Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi,* 2(4), 99-119.

Yalçınkaya, Ö., ve Temelli, F., (2014). Ekonomik Büyüme ile Cari İşlemler Dengesi Arasındaki İlişki: BRİCS ve MİNT (1992-2013). *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi,* 19(4), 201-224.

Yıldıran, M., (2021). Küresel Salgında Enflasyon Problemi: Türkiye Üzerine Analiz. (https://ssrn.com/abstract=3824388).

Yıldırım K., ve Özer M., (2013), *Makro İktisat*, Anadolu Üniversitesi, 1-233.

Yılmaz, Ö. Ve Kaya, V., (2010). Genişleme Sürecindeki Avrupa Birliği: Ekonomik Performansa Dayalı Kümeleme Analizi. *Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 5(1), 361-376.

Yiğit, H., ve Açıkalın S., (2019). Türkiye'de Cari İşlemler Açığı: Nedenler ve Çözüm Önerileri, *Hitit Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 12(2), 323-340.

BÖLÜM XIII

MİNT ÜLKELERİ KAPSAMINDA İHRACATA DAYALI BÜYÜME YAKLAŞIMININ DEĞERLENDİRİLMESİ

Evaluation of Export-Led Growth Approach in the Scope of MINT Countries

Demet EROĞLU SEVİNÇ

(Dr.), Iğdır Üniversitesi İİBF İktisat Bölümü, demet.sevinc@igdir.edu.tr.
ORCID: 0000-0003-3510-8970

1. Giriş

Ekonomik büyüme ve kalkınma süreci tüm ülkeler için yapısal olarak birçok faktörün birlikte veya ayrı ayrı olarak kullanılmasını gerekli kılmaktadır. Böylece tüm ülkeler için ekonomik büyümenin arzu edilmesi, ekonomik büyüme ve kalkınmaya yönelik çeşitli araçların kullanılmasını gerektirmekte, bazı durumlarda ise bu araçlar bir zorunluluk haline gelmektedir. Özellikle günümüz dünyasında uluslararası ticari ilişkilere dayalı ekonomik faaliyetler hiç olmadığı kadar önemli hale gelmiş ve ekonomik büyüme ve kalkınmanın olmazsa olmazı konumuna bürünmüştür. Bu bağlamda yapısal olarak çok değişkenli bir boyutu ifade eden ekonomik büyüme ve kalkınma sürecinin üretim, tüketim, yatırım, sermaye, işgücü gibi çeşitli değişkenleri olmakla birlikte özellikle dış ticaret ve bu kapsamdaki ihracat gelirlerinin ekonomik büyüme ve kalkınma üzerinde önemli bir değişken olduğu aşikârdır. Böylelikle tüm ülkelerin dış ticaretlerini arttıracak veya iyileştirecek politikalar yürütmeleri direkt olarak ekonomik büyüme ve kalkınmalarını iyileştirmelerini de hedef almalarıyla ilişkilendirilmektedir. Bununla birlikte dış ticaretin sunduğu ihracat gelirleri ve sürdürülebilir yönlü ihracat kazançları, ekonomik büyümeyi ilerleterek ekonomik kalkınmanın sağlanmasındaki en önemli faktörler arasında sayılabilmektedir (Aktaş, 2009: 36). İfade edilenler doğrultusunda uluslararası

ticaret ekseninde ihracat, özellikle gelişmekte olan ülkeler başta olmak üzere tüm ülkeler için vazgeçilmez bir büyüme ve kalkınma motoru olarak kabul görmeye başlamıştır. İhracat ve ekonomik büyüme arasındaki bu ilişkiler özellikle ihracatın oluşturduğu pozitif dışsallıklar dolayısıyla ele alınmış ve genel itibariyle ihracatın oluşturduğu çıktı büyümesi, verimlilik artışıyla ölçek ekonomisi oluşturma ve rekabetçiliği teşvik etme, sermaye artışı sağlayarak büyüme sağlama şeklinde kendini kabullendirmiştir. Böylece dış ticaret gelirlerinin ekonomik büyüme ve kalkınma üzerindeki söz konusu olumlu etkileri İhracat Temelli Büyüme (Export-Led Growth) yaklaşımları olarak adlandırılan ve önemli bir teorik altyapısının oluştuğu yaklaşımların ortaya çıkmasını sağlamıştır. Bazı çalışmalarda ise ihracat temelli büyüme gibi büyüme temelli ihracat da önemli görülmüş ve özellikle gelişmiş ülkelere yönelik yapılan çalışmalarla önemli bir literatür oluşmuştur. Bu kitap bölümünde de ihracata dayalı büyüme yaklaşımının geçerliliğini sınayabilmek için 1967-2021 dönemini kapsayan veriler ışığında MINT ülkeleri olan Meksika, Endonezya, Nijerya ve Türkiye'de ihracat gelirlerinin ekonomik büyüme ve kalkınmadaki rolü panel veri analizi yardımıyla incelenmeye çalışılmıştır. Çalışmada giriş bölümünü müteakip ihracata dayalı büyüme hipotezlerine yönelik teorik altyapı verilmiş ve bu minvalde literatürdeki çalışmaların genel bir değerlendirilmesi yapılarak MINT kapsamında yapılan çalışmalar özelde değerlendirilmeye alınmıştır. Daha sonra çalışmada gerçekleştirilen analize yönelik açıklamalarda bulunularak analiz sonuçlarına dayalı değerlendirmeler yapılmıştır. Son olarak çalışmaya yönelik genel bir değerlendirme ve sonuç kısmı verilerek çalışma nihayetlendirilmiştir.

2. Teorik altyapı ve İlişkili Literatür

Dış ticaret gelirlerinin ekonomik büyüme ve kalkınma üzerine etkileri uzunca bir dönemdir tartışılan ve üzerinde önemle durulan bir konudur. Bu bağlamda merkantilist anlayışın ifade ettiği temel düşünce; "bir ülkenin aşırı şekilde büyümesi, diğer ülke veya ülkelerin küçülmesi veya daha az büyümesi pahasına gerçekleşmektedir" şeklinde ifade edilmektedir. Liberal ekonomik düşünce anlayışında ise; "bir ülkede vuku bulan ekonomik eksenli bir krizin domino etkisi oluşturarak ticari partneri ülkeler başta olmak üzere tüm ülkelerdeki büyümeyi yavaşlatması ve hatta çoğu zaman küçültebilmesi" anlayışı ön plana çıkabilmektedir. Böylece iktisat literatüründe uzunca bir dönem için dış ticaretin özellikle bazı ülkeler için refah azaltıcı etkiler oluşturduğu yönünde tartışmaların ortaya çıkmasına neden olmuştur. Bununla birlikte daha

sonraları refah azaltıcı etkilerin esasen refah arttırıcı yönde olduğuna yönelik görüş ve teorilerin giderek yaygınlaşmasıyla dış ticaretin bütün ülkeler için ekonomik büyümenin vazgeçilmez bir değişkeni ve koşulu olduğu varsayımı giderek daha fazla kabul görmeye başlamıştır (Bilas vd., 2015: 22-23). Ayrıca gerek küreselleşmenin, gerekse üretim artışlarının ülkelerin iç talebinden çok daha fazla boyutlara ulaşıyor olması, dış ticareti ülkelerin ekonomik büyümeleri ve kalkınmaları için vazgeçilmez bir ekonomik enstrüman haline getirmiştir. Böylece ihracata dayalı büyüme hipotezleri ortaya atılarak ihracatın ekonomik büyüme için vazgeçilmez bir unsur olduğu vurgulanmaya başlamıştır (Medina Smith, 2001: 2; Sevinç vd., 2016: 11).

Genel olarak ihracata dayalı büyüme yaklaşımları olarak bilinen en önemli ve temel görüşler Lamfalussy ve Beckerman modeli olarak adlandırılan ve bu model perspektifli ortaya çıkan modellerdir. Lamfalussy Modeli; ihracata dayalı büyümenin üç sebep dolayısıyla gerekliliği üzerine yoğunlaşmaktadır. Bu sebeplerin ilki, talebin belirleyicisi olarak ihracata dayalı büyümenin görülmesidir. Yani ihracat artışları doğrudan toplam çıktının bir bileşeni olarak katalizör görevi üstlenebilir. Böylece yurtiçi ihraç edilebilir mallara yönelik dış talepteki bir artış, ihraç edilebilir sektördeki istihdam ve gelir artışı yoluyla çıktıda genel bir büyüme sağlayabilmektedir. İkinci olarak büyümenin ithalatı gerektirmesi durumu ve artan ithalatın ihracatla kopmanse edilmesi anlayışıdır. Yani genişletilmiş ihracat ile sermaye oluşumu artmakta ve çıktı büyümesi teşvik edilmektedir. Böylece çıktı büyümesini teşvik eden ara mal ithalatı da artmakta ve artan ithalat ihracatla elde edilen döviz gelirleriyle karşılanabilmektedir. Üçüncü olaraksa, ulusal ve uluslararası piyasalarda ölçek ekonomisi oluşturma kabiliyeti dolaysıyla ihracatın büyümedeki önemine atıfta bulunmaktadır. Yani ortaya çıkan ihracat büyümesi firmaların ihracat dışındaki sektörlerdeki firmalardan da yararlanarak ölçek ekonomisi oluşturmalarını sağlamakta ve büyümeyi olumlu etkileyebilmektedir. Beckerman Modeli ise Lamfalussy ile benzer görüşleri dile getirmiş ve Lamfalussy'den farklı olarak doğrudan ihracat, verimlilik, ücretler, fiyatlar ve işsizlik oranındaki ilişki dolayısıyla ihracata dayalı büyümeye yoğunlaşmıştır (Ersin, 2018: 27; Awokuse, 2008: 162). Diğer taraftan yine Kaldor (1970) tarafından ihracatın büyümeye doğrudan etkileri dolayısıyla Kaldor Modeli olarak adlandırılan modelini ortaya koymuştur. Kaldor'a göre ülkelerin artan ihracat gelirleri ihracatta verimliliğe yol açmaktadır. Ayrıca artan verimliliğin ülkelerin ekonomik büyümelerine olumlu yönde etkilerde bulunmasıyla ihracat ile büyümeyi doğrudan ilişkilendirmektedir. Yine Thirlwall Kanunu

olarak adlandırılan ve Thirlwall (1979) tarafından şekillendirilen yaklaşıma göre ülkelerin ödemeler bilançosundaki açıklar ekonomik büyümelerinin önündeki en önemli engeller arasındadır. Bu engelleri gidermenin yegâne yolu ise ihracat artışlarıyla dış açıkların kapatılmasıdır. Böylece giderilen dış açıkların ülkelerin büyümesine yardımcı olmasını ve ihracat artışlarıyla büyümenin doğru yönlü bir ilişki içerisinde olacağını vurgulamaktadır. Böylece ortaya konan tüm modeller ülkelerin dış ticaret kazançlarının (veya ihracat artışlarının) ülkelerin gelirlerini arttıracağını, böylece ekonomik büyüme ve kalkınmalarını gerçekleştirmelerine veya ilerletmelerine olanak sunacağını ifade etmektedir.

Genel olarak özellikle gelişmekte olan ülkelerin başını çektiği ülkeler olmak üzere tüm ülkelerin ekonomik büyümelerini sağlamak veya geliştirmek için ihracatı temel itici güç ve faktör olarak gören ihracata dayalı büyüme yaklaşımları, son dönemde birçok araştırmacı tarafından çalışılan konular içerisinde yer almaktadır. Özellikle ihracatın teşvik ettiği üretim yapısının üretim, istihdam ve verimlilik artışları oluşturması sebebiyle ekonomik büyüme ve kalkınma üzerine doğrudan etkileri net bir şekilde ortaya konulmakta ve bu durum birçok yazar ve araştırmacı tarafından araştırılan konular içerisinde yer almaktadır. Bu bağlamda Kruger (1975), Michaely (1977), Williamson (1978), Balassa (1978, 1985), Bera ve Balassa (1979), Tyler (1981), Bhagawati (1982), Feder (1982), Ram (1985), Srinivasan (1985), Fosu (1990), Esfahani (1991), Serletis (1992), Ghartey (1993), Henriques ve Sadorsky (1996), Awokuse (2003, 2005, 2008), Abual-Foul (2004), Erdoğan (2006), Tang (2006), Yapraklı (2007), Pop-Sılaghı (2009), Rangasamy (2009), Andraz (2010), Ray (2011), Agarwal (2012), Sandalcılar (2012), Dar vd. (2013), Şahbaz vd. (2014), Tang vd. (2015), Cota (2017), Gümüş (2017), Mensah ve Okyere (2020) gibi yazarlar tarafından ortaya konulan çalışmalar genel olarak ihracat artışları ve bu minvalde ortaya konan üretim ve verimlilik artışlarının ekonomik büyüme ve kalkınma üzerinde olumlu etkiler oluşturacağını ifade etmektedir.

Literatürde ihracata dayalı büyüme modelini test eden çok fazla çalışma bulunmakla birlikte bu çalışmaların çoğunluğu gelişmişten gelişmekte olan birçok farklı ülke gruplarını kapsamakta veya tek tek ülkeler için yapılmaktadır. Diğer taraftan literatürde direkt olarak MINT ülkelerini kapsayan ihracata dayalı büyüme hipotezini test eden çalışmalar oldukça sınırlı sayıda veya bu çalışmaların çoğunluğu ülke grupları içerisinde MINT ülkelerinin hepsini veya bazılarını analize katmış çalışmalardan oluşmaktadır. Bununla birlikte bazı çalışmalarda direkt olarak MINT ülke grubunu kapsayacak şekilde ele alınmıştır. Bu bağlamda

Hatemi-J ve Irandoust (2000) tarafından yapılan çalışmada MINT ülkelerinden Türkiye ve Meksika'nın yer aldığı 5 ülke için ihracata dayalı büyüme modeli test edilmektedir. 1960-1997 dönemini kapsayan zaman serisine dayalı birim kök ve nedensellik testi analiz sonuçları Meksika için ihracata dayalı büyüme modelinin geçerliliğini ortaya koymuşken, Türkiye için bir ilişki saptamamıştır. Kaliappan vd. (2017) tarafından MINT ülkelerinden Türkiye ve Endonezya'yı da kapsayan seçilmiş gelişmekte olan Asya ülkelerine yönelik yapılan çalışmada 1985-2012 dönemi için hizmet ihracatı ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiler incelenmektedir. Panel veri analizine dayalı araştırma bulguları hizmet ihracatı ile ekonomik büyüme arasında pozitif ve anlamlı ilişkileri ortaya koymaktadır. Hopoğlu (2018) tarafından MINT ülkelerinden Türkiye ve Endonezya'nın yer aldığı CIVETS ülkelerine yönelik yapılan çalışmada ihracata dayalı büyüme hipotezi test edilmektedir. 1989-2017 dönemini kapsayan panel veri analizine dayalı nedensellik test sonuçlarına göre her iki ülkede de ihracatın ekonomik büyüme üzerinde etkili olmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Ayrıca ekonomik büyümenin ihracatın nedeni olduğuna yönelik diğer bir nedensellik sonucu ise her iki ülke için de kabul edilmiştir.

Bal vd. (2017) tarafından ihracata dayalı büyüme modelinin test edildiği çalışmada MINT ülke grubu için 1986-2015 dönemi panel veriye dayalı koentegrasyon analizi yardımıyla araştırılmaktadır. İhracatın büyüme üzerindeki etkilerini araştıran çalışmada ihracatla birlikte ithalat ve sabit sermaye yatırımları da analize dahil edilmiştir. Araştırma bulguları MINT ülke grubundaki tüm ülkeler için ihracata dayalı büyüme modelinin geçerliliğini ortaya koymaktadır. Bu sonuçlarla birlikte yine tüm ülkeler için ithalat değişkeninin de büyümenin bir önemli bir belirleyicisi olduğu ortaya koyulmuştur. Sonuç olarak söz konusu ülkelerin ekonomik büyümesinin esas itibariyle ihracata dayalı olduğunu ve bu sebeple ihracatın teşvikine yönelik politikaların ağırlıklı olarak ekonomi politikalarında yer edinmesi gerektiğini ifade etmektelerdir.

Ersin (2018) tarafından MINT ülkeleri için ihracata dayalı büyüme hipotezini test etmeye dayalı yapılan çalışma 1960-2016 dönemini kapsamaktadır. Zaman serisi analizine dayalı Todo-Yamamoto analiz bulguları ülkeler için ayrı ayrı sonuçları ortaya koymaktadır. Buna göre analiz sonuçları Meksika ve Türkiye için ihracatın ekonomik büyüme üzerine pozitif yönde etkilerde bulunduğunu ortaya koymuş ve ayrıca Meksika da çift yönlü bir nedensellik ilişkisi de saptamıştır. Ayrıca sonuçlar Endonezya ve Nijerya için ihracata dayalı büyümenin anlamlı olmadığını da ortaya koymaktadır. Sonuç olarak genel itibariyle ihracata dayalı büyüme hipotezinin MINT ülkelerinin tamamı için geçerli olmadığını ve söz

konusu ülkelerin gelişmelerini desteklemek ve ilerletmek için ihracata önem vermeleri gerektiğini de vurgulamaktadır.

3. Ekonometrik Analize Dayalı Uygulama Bulguları

Bu çalışmada MINT ülkeleri için 1967-2021 dönemi verileri kullanılarak panel veri analizi yardımıyla ihracata dayalı büyüme hipotezinin geçerliliği test edilmeye çalışılmıştır. Araştırmada kullanılan temel denklem şu şekildedir:

$$GDP_t = \beta_0 + \beta_1 \, EXP_t + +e_t$$

Modeldeki GDP; ekonomik büyümeyi, EXP; ihracat değerlerini temsil etmektedir. Veriler Dünya Bankası veri tabanından elde edilerek logaritmaları alınmış ve analize uygun forma sokulmuştur. Veri setine ilişkin olarak zaman boyutu *(t=45)* kesit boyutunun *(n=4)* üstündedir. Dolayısıyla $t > n$ durumunu sağlayan dengeli panel veri analizi çalışmamızda uygulanan analiz tekniğini oluşturmaktadır. Böylece analize ilk olarak homojenlik testi yardımıyla modeldeki β eğim katsayılarının yatay kesitler boyunca herhangi bir fark içerip içermediğinin testi ile başlanılacaktır. Bu bağlamda homojenlik testi Pesaran ve Yamagata tarafından yapılan Delta testiyle gerçekleştirilmiştir. Delta test sonuçları tablo 1'de görülmektedir.

Tablo 1: Homojenlik Test Sonucu

Test	Test İstatistiği	p-Değeri
Delta_tilde_adj	1.063	0.089

Tablo 1'deki homojenlik test sonuçları β eğim katsayılarının heterojen olduklarını ortaya koymaktadır. Bu sonuçlar her bir kesit için yapılacak eşbütünleşme testlerinin geçerliliğinin ve güvenilirliğinin olduğunu ortaya koymaktadır. Homojenlik test sonuçları akabinde modeldeki yatay kesit birimlerinin birbirleriyle bağımlı olup olmadıklarını sınamaya yönelik olarak yatay kesit bağımlılık testi uygulanacaktır. Yatay kesit bağımlılığı ile birimlerde ortaya çıkan herhangi bir şokun tüm birimleri etkileyip etkilemediği test edilmektedir. Bununla birlikte özellikle yatay kesit bağımlılığı ve ardından birik kök testlerinin gerçekleştirilmesi için yapılacak seçimde önemli bir faktör $t > n$ varsayımını baz alan testlerin seçilmesidir. Bu bağlamda bu varsayımı kapsayan yatay kesit testlerinden biri olan Breusch-Pagan Lagrange Çarpanı (Lagrange Multiplier-LM) ile türetilmiş Breusch-Pagan (1980) Testi, analizi yapılan test olarak tablo 2'de verilmektedir.

Tablo 2: Panel Yatay Kesit Bağımlılık Testi Sonuçları

Test	Test İstatistiği	p-Değeri
CD_{LM1}	92.872	0.000
CD_{LMadj}	11.274	0.000

Panel yatay kesit sonuçlarını gösteren tablo 2'de görüleceği üzere p değerleri 0.000 olarak hesap edilmiş, böylece panelde ifade edilen kesitler arasında yatay kesit bağımlılığının olduğu anlaşılmaktadır. Sonuç olarak ülkeler arasında meydana gelebilecek herhangi bir şoktan diğer ülkelerin de aynı şekilde etkilenebilmesi durumu ortaya çıkmıştır.

Yatay kesit test bağımlılığının ortaya konulması ile birlikte yatay kesit testi sonrasında yapılan birim kök sınaması için bu koşulu sağlayan birim kök testlerinin seçimi önemlidir. Bu sebeple yatay kesit bağımlılığının varlığında uygulanan ikinci nesil birim kök testleri analizi yapılacak testlerdir. Bu testlerden Pesaran CADF Testi (Cross-Sectionally Augmented Dickey Fuller-CADF) en fazla tercih edilen testler arasında gelmektedir. Bunun sebebi ise standart olan ADF birim kök testinin serilerin birinci farklarının ve gecikme seviyelerinin yatay kesit ortalamaları gözetilerek genişletilmekte ve hesaplanmaktadır. Ayrıca CADF test istatistiği ile birlikte CIPS (Cross-Sectionally Augmented IPS) istatistiği de hesaplanmakta ve birimlerden ziyade panelin geneli için bir sonuç ortaya koymaktadır. Buna göre tablo 3'de serilerin durağanlıklarına yönelik olarak yapılan CADF birim kök test sonuçları verilmiştir.

Tablo 3: Birim Kök Testi Sonuçları

Ülkeler	Seviye Değerleri				Fark Değerleri			
	GDP		EXP		GDP		EXP	
	CADF-İst.	L	CADF-İst.	L	CADF-İst.	L	CADF-İst.	L
Meksika	-0.547	2	-0.452	2	-3.971**	2	-4.111**	2
Endonezya	-1.998	2	-0.953	3	-2.450	3	-3.485***	3
Nijerya	-3.953**	2	-3.102	3	-3.470***	2	-5.985*	2
Türkiye	-4.634**	2	-5.445*	2	-5.978*	2	-7.212*	2
CIPS Değerleri	-3.566*		-2.460		-4.477*		-3.638*	

Not: L gecikme uzunluğunu göstermektedir. CADF testi kritik değerleri, Pesaran (2007) tablo 1c, s.276; -4.69 , -3.88 ve -3.49 olmak üzere a;%1, b;%5 ve c;%10 anlamlılığı ifade etmektedir. CIPS testi kritik değerleri, Pesaran (2007) tablo 2c s.281; -2.81, -2.66 ve -2.58 olmak üzere a; %1, b;%5 ve c;%10 anlamlılığı ifade etmektedir.

Tablo 3'deki birim kök test sonuçları serilerin seviye düzeyinde durağan olmadıklarını yansıtmaktadır. Bu durumda serilerin farkları alınmış ve fark sonucunda serilerin durağan oldukları ortaya konulmuştur. Böylece serilerin tamamının birim kök içermemesinin ortaya konulmasıyla seriler arasında olası bir eşbütünleşme ilişkisinin varlığı araştırılacak ve bu amaçla Westerlund (2007) tarafından geliştirilen eşbütünleşme testi uygulanacaktır. Westerlund (2007) eşbütünleşme ilişkisine yönelik analiz sonuçları ise tablo 4'de verilmektedir.

Tablo 4: Westerlund Eşbütünleşme Test Sonuçları

Testler	İstatistik	p-Değeri
g_tau	-5.963	0.010*
g_alpha	-4.658	0.029**
p_tau	-3.947	0.035**
p_alpha	-3.915	0.037**

Tablo 4'deki sonuçlar tüm sonuçlarla birlikte değerlendirildiğinde gerek homojenlik sonuçları gerekse yatay kesit bağımlılık sonuçları grup (g_tau ve g_aalpha) ortalama testlerinin anlamlı olacağını ortaya koymaktadır. Buna göre her iki grup test istatistiğinin sonuçları yüzde 1 ve 5 düzeyinde anlamlı bulunmuştur. Böylece MINT grubu ülkelerin en az birinde olmak üzere değişkenler arasında bir eşbütünleşmenin olduğu ortaya konmuştur. Bu durumda ihracat ile ekonomik büyüme arasında eşbütünleşik ilişkilerin varlığından söz etmek mümkündür. Diğer taraftan ortaya konan bu eşbütünleşik ilişkiler değişkenlerin uzun dönem için eşbütünleşme katsayılarının da hesaplanmasını gerektirmektedir. Bu hesaplama ise CCE tahmincisiyle verilecek ve böylece ihracat ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiler net bir şekilde ifade edilebilecektir. Bu bağlamda CCE tahmincisiyle hesaplanan regresyon katsayıları tablo 5'de verilmektedir.

Tablo 5: CCE Tahmincisine Dayalı Regresyon Katsayısı Sonuçları

Yatay Kesit	Katsayı	t istatistiği	Başlangıç	Bitiş
Meksika	0.245	0.972**	1967	2021
Endonezya	-0.147	0.247***	1967	2021
Nijerya	-0.541	0.447	1967	2021
Türkiye	0.089	1.298**	1967	2021

Tablo 5'de ifade edilen CCE tahmincisi sonuçlarına göre MINT ülkeleri bağlamında Meksika, Endonezya ve Türkiye'de ihracat ile ekonomik büyüme arasında anlamlı ilişkilerin varlığı net bir şekilde ifade edilebilir. Bununla birlikte ihracata dayalı büyüme hipotezinin geçerli olduğu ülkelerin, katsayının pozitif ve istatistik değerinin anlamlı olduğu, Meksika ve Türkiye olduğu açıkça görülebilmektedir. Diğer taraftan Endonezya'da istatistik değeri anlamlı çıkmasına rağmen katsayı negatif bulunmuştur. Bu durum ihracata dayalı büyümenin tersine, yani ekonomik büyümeden ihracata doğru bir ilişkinin olabileceğini ortaya koymaktadır. Ayrıca Nijerya için ihracat ve ekonomik büyüme arasında herhangi bir ilişki saptanmamıştır.

4. Sonuç

Küreselleşme olgusunun günümüz dünyasında yaşattığı ticaret savaşları ve uluslararası ticaretten pay alma kaygısı, ülkeleri bugüne kadar hiç olmadıkları kadar çok dış ticaret ve özellikle de ihracat eğilimde bulunmaya itmektedir. Özellikle uluslararası ticarete bulaşmadan ülkelerin ekonomik büyüme ve kalkınmalarını ilerletmeleri artık imkansız hale gelmiştir. Bu bağlamda ihracata dayalı büyüme hipotezleri olarak ifade edilen, dış ticaret ve ihracatın ekonomik büyüme üzerindeki olumlu etkisini ortaya koyan görüşler önemli derecede kabul görmüş ve bu hipoteze dayalı çalışmalar birçok ekonomist, araştırmacı ve akademisyen tarafından çalışmalara konu olmuştur.

Bu çalışmada da özelikle son dönemde şiddetini giderek arttıran birçok gelişmiş ülkenin veya süper güçler olarak adlandırılan ülkelerin uluslararası ticarete yönelik silahsız savaş niteliğindeki ticaret savaşlarından pay almaya yönelik ihracat faaliyetlerinin ekonomik büyüme üzerindeki etkileri araştırılmaktadır. MINT ülkeleri olarak adlandırılan Meksika, Endonezya, Nijerya ve Türkiye'de ihracatın ekonomik büyüme ve kalkınmadaki rolü test edilmeye çalışılmıştır. Bu bağlamda literatüre ihracata dayalı büyüme hipotezleri olarak giren ve ihracatın ülkelerin ekonomik büyüme ve kalkınmalarındaki önemine atfeden görüşleri teorik olarak değerlendirdikten sonra 1967-2021 dönemini kapsayan veri seti yardımıyla söz konusu hipotezin geçerliliği sınanmıştır. Panel veri analizine dayalı çalışma bulguları Meksika, Endonezya ve Türkiye'de ihracat ile ekonomik büyüme arasında anlamlı ilişkilerin varlığı ortaya koymaktadır. Bu sonuçlarla birlikte ihracata dayalı büyüme hipotezinin geçerli olduğu ülkelerin Meksika ve Türkiye olduğunu net bir şekilde ortaya koymuştur. Analize dayalı tüm sonuçlar birlikte değerlendirildiğinde ihracata dayalı büyüme hipotezi

dolayısıyla ülkelerin ekonomik büyüme ve kalkınmalarını gerçekleştirebilmeleri veya ilerletebilmeleri için ihracata ve bu minvaldeki politikalara büyük önem vermeleri gerekmektedir. Bu bağlamda Meksika ve Türkiye ihracat yapılarını daha rekabetçi hale getirerek ve ihracattan elde ettikleri kazançlarını daha dengeli hale getirerek ihracatın nimetlerinden faydalanmalarını arttırabilirler. Ayrıca MINT kapsamındaki tüm ülkelerin günümüz küreselleşen dünyasında ihracatın artan önemi dolayısıyla ihracata dayalı büyümenin nimetlerinden daha fazla faydalanmak için ihracat yapılarını güçlendirmelidirler. Yine dış ticaret ve bu bağlamda ihracatta üstünlük kurabilecek ürün çeşitlendirmesine dayalı ticari uzmanlaşmaya gitmelerinin, ülkelerin ekonomik büyüme ve kalkınmaları üzerinde büyük bir önem atfettiği de su götürmez bir gerçek olarak bilinmelidir.

5. Kaynakça

Abual-Foul, B. (2004). "Testing the Export-Led Growth Hypothesis: Evidence From Jordan", Applied Economics Letters, 11, 393-96.

Agarwal, H. (2012). "Recent Trends in Export Led Growth in India: An Empirical Reinvestigation of Constraints and Possible Solutions for Inclusive Economic Development", International Journal of Management Research and Review, 2(10): 1864-1874.

Aktaş, C. (2009), "Türkiye'nin İhracat, İthalat ve Ekonomik Büyüme Arasındaki Nedensellik Analizi", Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, (18) 2: 35-47.

Andraz, J.M. (2010). "What Causes Economic Growth in Portugal: Exports or Inward FDI?", Journal of Economic Studies, 37(3): 267-287.

Awokuse, O.T. (2005). "Exports, Economic Growth and Causality in Korea", Applied Economics Letters, 12:11, 693-696.

Awokuse, O.T. (2008). "Trade openness and economic growth: is growth export-led or import-led?", Applied Economics, 40:2, 161-173.

Bal, H., Basher, S., Mamun, A.H. ve Akça, E. (2017). "Export-led Growth Hypothesis in MINT Countries: A Panel Cointegration Analysis", Internatıonal Conference on Eurasıan Economıes.

Balassa, B. (1985). "Exports, policy choices, and economic growth in developing countries after the 1973 oil shock", Journal of Development Economics 18, 23-35.

Balassa, B. (1978). "Exports and economic growth: Further evidence", Journal of Development Economics, 5, 181-189.

Bilas, V., Bosnjak, M. and Franc, S. (2015). "Examining the Export-led Growth Hypothesis: The case of Croatia", Naše Gospodarstvo Our Economy, 61(3), 22-31.

Cota, J. E. M. (2017). "Exports and economic growth in Mexico, 2007-2014: A panel cointegration approach", Semestre económico. 20(44), 19-44.

Dar, A.B., Bhanja, N., Samantaraya, A. ve Tiwari, A.K. (2013), "Export Led Growth Or Growth Led Export Hypothesis in India: Evidence Based On Time-Frequency Approach", Asian Economic and Financial Review, 3(7): 869-880.

Erdoğan, S. (2006). "Türkiye'nin ihracat yapısındaki değişme ve büyüme ilişkisi: koentegrasyon ve nedensellik testi uygulaması", Selçuk Üniversitesi Karaman İ.İ.B.F Dergisi, 10(9), 30-39.

Ersin, İ. (2018). "İhracata Dayalı Büyüme Hipotezinin Test Edilmesi: MİNT Ülkeleri Örneği", Ekonomi, İşletme ve Maliye Araştırmaları Dergisi, 1(1), 26-38.

Esfahani, S. H. (1991). "Exports, imports, and economic growth in semi-industrial countries", Journal of Development Economics, 35, 93-116.

Feder, G. (1982). "On exports and economic growth", Journal of Development Economics 12, 59-73.

Fosu, A.K. (1990). "Export composition and the impact of exports on economic growth of developing econormes", Economics Letters, 34, 67-71.

Ghartey, E. E. (1993). "Causal relationship between exports and economic-growth – some empirical evidence in Taiwan, Japan and the United States", Applied Economics, 25, 1145-1152.

Gümüş, M. (2017). "BRIC ülkelerinde ihracat ve büyüme arasındaki ilişki: panel veri analizi", Econder, 1(1), 64-75.

Hatemi-J, A. ve Irandoust, M. (2000). "Time-series evidence for Balassa's export-led growth hypothesis, The Journal of International Trade & Economic Development, 9:3, 355-365.

Henriques, I. ve Sadorsky, P. (1996), "Export-Led Growth or Growth-Driven Exports? The Canadian Case," Canadian Journal of Economics, 96, 540-55.

Hopoğlu, S. (2018). "Export-Led Growth In Civets Countries: A Panel Causality Approach", 15-38., Economıc Growth: Theory nnd Practıce, Ed. Karhan, G., Konya.

Kaldor, N. (1970), "The Case for Regional Policies", Scottish Journal of Political Economy, 17(3), 337-348.

Kalliappan, S.R., Ahmad, S.A. ve İsmail, N.W. (2017). "Service Export and Economic Growth in The Selected Developing Asian Countries", Int. Journal of Economics and Management 11(2): 393-418.

Medina-Smith, E. J. (2001), "Is The Export-Led Growth Hypothesis Valid for Developing Countries? A Case Study of Costa Rica", United Nations Conference on Trade and Development, Policy Issues in International Trade and Commodities Study Series No. 7.

Mensah, A.C. ve Okyere, E. (2020). "Causality Analysis on Export and Economic Growth Nexus in Ghana", Open Journal of Statistics, 10, 872-888.

Michaely, M. (1977). "Exports and growth: An empirical investigation", Journal of Development Economics 4, 49-53.

Pop-Sılaghi, M.I. (2009). "Exports-Economıc Growth Causalıty: Evıdence From CEE Countrıes, Romanian Journal of Economic Forecasting, 2, 105-117.

Ram, R. (1985). "Exports and economic growth: Some additional evidence", Economic Development and Cultural Change 33(2), 415-425.

Ray, S. (2011). "A causality analysis on the empirical nexus between export and economic growth: Evidence from India", International Affairs and Global Strategy, 1, 24-38.

Sandalcılar, A.R. (2012). "BRIC ülkelerinde ekonomik büyüme ve ihracat arasındaki ilişki: Panel eşbütünleşme ve panel nedensellik", Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 17(1), 161-179.

Serletis, A. (1992). "Export Growth and Canadian Economic Development", Journal of Development Economics, 38, 133-145.

Sevinç, H., Eroğlu Sevinç, D. ve Emsen, S. (2016). "İhracata Dayalı Büyümeye Yakınsama Temelinde Kanıtlar: TRA Bölgesi Örneği, TURAN: Stratejik Arş. Dergisi, 8(32), 109-115.

Şahbaz, A., Ağır, H. ve Yanar, R. (2014). "Seçilmiş Asya Ülkeleri İçin İhracata Dayalı Büyüme Modeli Panel Nedensellik Analizi", Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi, 22, 24-43.

Sheehey, E. J. (1992), "Exports and growth: additional evidence", Journal of Development Studies, 28, 730-34.

Rangasamy, L. (2009), "Exports and Economic Growth: The Case of South Africa", Journal of International Development, 21, 603-617.

Tang, T.C. (2006), "Export Led Growth in Hong Kong Empirical Evidence from the Components of Exports", International Journal of Business and Society, 7(1) 30-52.

Tang, C.F., Lai, Y.W. ve Ozturk, I. (2015). "How Stable is the Export-led Growth Hypothesis? Evidence from Asia's Four Little Dragons", Economic Modelling, 44, 229-235.

Thirlwall, A. (2014). "The balance of payments constraint as an explanation of the international growth rate differences". PSL Quarterly Review, 32(128).

Tyler, W.G. (1981), "Growth and Export Expansion in Developing Countries: Some Empirical Evidence," Journal of Development Economics, 9, 121-130.

Yapraklı, S. (2007). "İhracat ile ekonomik büyüme arasındaki nedensellik: Türkiye üzerine ekonometrik bir analiz", ODTÜ Gelişme Dergisi, 34, 97-112.

BÖLÜM XIV

DIŞ TİCARET VE GELİR DAĞILIMI İLİŞKİSİ: TÜRKİYE İBBS DÜZEY 2 BÖLGELERİ ÖRNEĞİ

Relationship Between Foreign Trade and Income Distribution: The Case of Türkiye NUTS 2 Regions

Adem TÜRKMEN

(Dr. Öğr. Üyesi) Erzurum Teknik Üniversitesi
İktisadi ve İdari bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü,
adem.turkmen@erzurum.edu.tr
ORCID: 0000-0002-1534-2332

1. Giriş

Gelir dağılımı adaletsizliği, birçok eşitsiz/adaletsiz yapıyı da besleyen ve onlara kaynak teşkil eden önemli bir kavramdır (Dorling, 2015). Gelişmekte olan ve az gelişmiş birçok ülkede gelir eşitsizliği bölgesel düzeyde artma eğilimindedir. Bu bölgesel eşitsizlikler ülke içi siyasi ve etnik gerilimlerle ilişkilendirilerek toplumsal uyumu tehdit eden bir unsur olarak dikkate alınmaktadır (Kanbur ve Venables, 2005; Breau, 2015). Ancak kaynakların ve üretim faktörlerinin ülkeler arasında geçişkenliğine odaklanan ekonomistler, eşitsizliğin uzun vadede ortadan kalkacağını düşünmektedirler (Wei vd. 2017). Nitekim gelişmekte olan ekonomiler açısından pek uygun olmayan bu bakış açısı, sürekli artan eşitsizliği açıklama noktasında da yetersiz kalmaktadır (Wei, 2015). Gelir eşitsizliği yorumlanırken, kurumsal, coğrafi, sosyal ve ekonomik birtakım değişkenlerden etkilenen karmaşık bir yapıya sahip olduğu göz önünde bulundurulmalıdır (Gökalp vd., 2011; Zhu vd., 2020). Zira bu faktörler, ülkelerin gelişmişlik düzeylerine hatta aynı ülkenin farklı bölgelerine göre farklılık arz etmektedir. Dolayısıyla gelir adaletsizliğine ilişkin yapılan çalışmalarda belirlenen coğrafya önemli bir yere sahiptir (Liao & Wei, 2015).

Bölgesel gelir eşitsizliğine dair zaman serisi verileriyle ulusal düzeyde veya panel verileriyle uluslararası düzeyde yapılan çalışmalar, birtakım ekonomik, kurumsal ve sosyal faktörlerin mikro düzeydeki rolünü gözden kaçırabilmekte ve hatalı bulguların genellemesine yol açabilmektedirler (Zhu vd., 2020). Bu bağlamda Türkiye gibi geniş coğrafyaya yayılmış ve coğrafi eşitsizliğin yüksek olduğu ülkelerde bölgesel düzeyde gelir dağılımının dikkate alınması son derece önemlidir.

Küresel üretim ve ticaret ağının gelişmesi, giderek daha fazla bölgenin bu ağdan yararlanmasına imkân tanıdığı için gelir dağılımı da küresel faktörlerden daha fazla etkilenmektedir. Fakat küresel faktörlerden etkilenme düzeyi coğrafi olarak farklılaşmaktadır (Ezcurra & Rodríguez-Pose, 2013; Sassen, 2013). Örneğin beşerî sermaye, altyapı ve pazara erişilebilirliği dikkate alarak belirli bölgelerde toplanan doğrudan yabancı yatırımlar gerek bölgesel gerekse ülke bazında gelir adaletsizliğinin coğrafi olarak farklılaşmasına yol açmaktadır (Lin vd., 2013). Ayrıca küresel ticaret açısından değerlendirildiğinde de bazı bölgelerin uluslararası pazarlara erişim ve ticaretten daha fazla yararlanma eğiliminde olduğu görülmektedir (Demir vd., 2012; Silva & Leichenko, 2004). Bu bakımdan bazı bölgelerin diğerlerinden farklılaştırılmış ve yüksek kaliteli pazarlara hizmet etme noktasında yüksek bir özümseme kapasitesi ve becerisine sahip olması, mekânsal eşitsizliğin derinleşmesine yol açabilmektedir (Breau & Rigby, 2010). Öte yandan, bölgesel ticaret anlaşmaları, anlaşmaya taraf olan ülkeler ve bölgeler arasında gelir yakınsamasına yol açarak mekânsal eşitsizliği azaltıcı bir rol oynayabilirler (Berry, Guillen ve Hendi, 2014).

Klasik ve Neo- Klasik iktisat teorilerinin küresel ticaretten tüm ülkelerin faydalanacağı konusundaki tezinin daha fazla sorgulanması sonucunda, küreselleşmenin gelişmiş ülkeler ve onun dışındakiler açısından farklı sonuçlar ortaya koyacağı düşüncesi sıkça tekrarlanır olmuştur. Özellikle 1980 sonrası, dünya genelinde serbestleşen ticaret ve onun farklı ülke guruplarında ne tip etkiler göstereceğine dair teorik tartışmalar (Yapısalcılar, Neo-Marksistler); ticaret ve gelir dağılımı arasındaki etkileşimin yönünü de merak eder hale gelmiştir. Bu doğrultuda araştırmacılar bahsi geçen konuyu merkeze alan ciddi bir literatür ortaya koymuşlardır. Bu araştırmalardan bir kısmı ticaretin emek piyasasında ortaya çıkaracağı etkileri dikkate almakta ve çoğunlukla, Heckscher-Ohlin ve Spesifik Faktörler Modellerinden yola çıkarak ticaretin gelir dağılımını bozucu etkilerine odaklanmaktadırlar (Helpman vd., 2017). Klasik iktisat dış ticarette karşılaştırmalı üstünlük yapısının her ülkenin ticaretten kazançlı çıkacağı ve toplam refahın artacağı düşüncesi üzerine kurgulanmıştı. Diğer taraftan

serbest ticaretin vasıflı-vasıfsız veya ihracata konu olan ya da ithal ikameci sektörde yer alan işçiler açısından bir gelir farklılığına yol açacağını kabul eden Heckscher-Ohlin geleneksel ticaret teorisi, bu farklılaşmanın ülke içindeki gelir dağılımını bozucu etkiler doğuracağına dair tartışmalara da sahipti. Özellikle Stolper-Samuelson teoremi, serbest ticaretin ülkenin bol olarak sahip olduğu üretim faktörlerine fayda sağlarken nispeten kıt olan üretim faktörlerine zarar vereceğine işaret etmiştir (Seyidoğlu, 2013). Bu teorik kalıplar, vasıflı işgücünün bol olduğu ülkelerde ücret artışları vasıtasıyla gelir dağılımında bozulmaların, tam aksine vasıfsız işgücünü bolca barındıran gelişmekte olan ülkelerde ise ücret düşüşleri yoluyla gelir dağılımında iyileşmelerin olacağını öngörmektedirler. Fakat beklentilerin aksine yapılan araştırmalar ticaretin artan işgücü ücret dağılımlarıyla sonuçlandığı senaryoları pekiştirmiştir (Goldberg & Pavcnik, 2003; 2007). Diğer taraftan ülke gurupları özelinde yapılan bu teorik tartışmalar bölgesel coğrafya açısından gelir eşitsizliğinin varlığına dair işaretler de sunmaktadır.

Bu araştırmanın temel amacı, Türkiye İstatistiki Bölge Birimleri Sınıflandırması (İBBS) Düzey 2'de yer alan 26 alt bölge için gelir eşitsizliği ile ihracat ve ithalat arasındaki ilişkiyi belirlemeye çalışmaktır. Bu doğrultuda literatürde yer alan kontrol değişkenler kullanılarak söz konusu ilişki panel veri analizleri yardımıyla tahmin edilecektir. Araştırmanın sonraki kısmında bu konuda yapılmış uygulamalı çalışmalara dair literatür kısmına yer verilecek, akabinde araştırma sorusunun test edilmesi için kullanılacak ekonometrik yöntemlerden bahsedilecek ve araştırma bulgularını içeren analiz bölümüne yer verilecektir. Sonuç bölümünde ise elde edilen bulgular tartışılarak çeşitli önerilerde bulunulacaktır.

2. Literatür

Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde uzun yıllardır incelenen ticaretin gelir dağılımı üzerindeki etkisine dair literatürde tutarlı sonuçların olduğunu ifade etmek zordur. Ticaret ile gelir eşitsizliği arasında genel ilişkiye odaklanan çalışmalardan bir kısmı, bu ilişkinin pozitif olduğunu ifade ederken (Lundberg ve Squire2003; Olarreaga ve Perry, 2006; Robertson, 2000) diğer bir kısmı ise negatif ilişkinin mevcut olduğu sonucuna varmaktadır (Chakrabarti, 2000). Bunun haricinde dış ticaret ile gelir eşitsizliğinin ilişkisiz olduğunu ifade eden çalışmalara da rastlamak mümkündür (Edwards, 1997; White ve Anderson 2001). Stolper-Samuelson teoremi doğrultusunda gelişmiş ve gelişmekte olan

ülke ayrımı gözeten daha spesifik çalışmalarda, faktör donatımı farklılığı üzerine kurgulanan araştırmalar yapılmaktadır. Bu tip çalışmalar, küresel ticarete katılan gelişmekte olan ülkelerde emek bolluğuna paralel olarak emeğin gelirden aldığı payın artıp sermayenin payının azalacağına; tam aksine küresel ticarete katılan sermayesi bol gelişmiş ülkelerde ise ticaret sonrası sermayenin gelirden aldığı payın artarken emeğin payının azalacağına dair kurguyu sürdürmektedirler. Bu doğrultuda yapılan bazı araştırmalar ticaretin, teoremi destekler bulgulara ulaşarak gelişmekte olan ülkelerde gelir dağılımı adaletine yardımcı olduğu; gelişmiş ülkelerde ise adaletsizliği derinleştirdiği sonucuna ulaşmışlardır (Milanovic, 2002; Ravallion, 2001). Fakat bazı çalışmalar teorinin aksine küresel ticaretin, her iki ülke gurubu ülkede de gelir eşitsizliklerini artırıcı etki gösterdiğine (Coe ve Helpman, 1995; Feenstra ve Hanson, 1996); gelişmekte olan ülkelerde gelir eşitsizliğini artırırken gelişmiş ülkeler üzerinde etkili olmadığına dair bulgular ortaya koymuştur (Savvides 1998). Faktör donanımlarının göreli bolluğu üzerindeki etkiyi inceleyen bazı çalışmalarda emek bolluğu (Spilimbergo vd., 1999) ve toprak bolluğunun (Fischer, 2001) gelir eşitsizliğini derinleştirdiğine işaret edilmiştir. Bunların yanı sıra yapılan bazı çalışmalar, emek faktörünün niteliğinin de gelir dağılımı açısından önemli olduğunu ortaya koymaktadır (Bernard vd., 1995; Cline, 1997; Acemoğlu ve Autor, 2011; Autor vd., 2013). Araştırmalarda bu gelir dağılımı farkının kökeninde arz yönlü veya teknolojik faktörlerin etkisine değinilirken aynı zamanda özellikle ileri teknoloji ürünlerin ihracatçısı ülkelerde artan ticaretle birlikte vasıfsız işgücü talebinin daralacağı ve bunun sonucu olarak da işgücünde nitelik farkının ücretlerde artan bir uçurum ortaya çıkaracağı öne sürülmektedir.

Uluslararası ticaret ve gelir eşitsizliği ilişkisine dair ulusal düzeydeki araştırmaların yanı sıra bölgesel düzeyde çalışmalar da söz konusudur. Özellikle Modern Dış Ticaret Teorisi bölgesel düzeyde karşılaştırmalı üstünlüğün, belirli alanların diğerlerine göre sürdürülebilir maliyet avantajlarını elde etmesine izin veren yığılma ekonomilerinden kaynaklandığını ve bu durumun bölgesel düzeyde dağılım farklılıkları ortaya koyacağını ifade etmektedir (Krugman, 1992). Nüfus ve endüstrinin yoğunlaşmasıyla ilişkili yığılma ekonomilerinde karşılaştırmalı üstünlüğün kaynağı dışsal ölçek ekonomileri, bilgi taşmaları ve kurumsal destek yapılarından oluşmaktadır (Leichenko ve Silva 2004). Bölgesel düzeyde yapılan uygulamalı araştırmalar, endüstriyel yapılardaki kümeleşmelerin gelir eşitsizliği ile ilişkisinin mevcut olduğunu öne sürmektedir (Fan ve Casetti 1994; Drennan vd., 1996; Levernier vd., 1998). Bu çalışmaların ortak noktası, ileri sanayileşmenin yoğun olduğu bölgelerde gelir eşitsizliğinin de yüksek olduğu fikrinin desteklenmesidir.

Literatürde diğer bir araştırma konusu da ticari serbestleşme ve gelir dağılımı ilişkisine odaklanan çalışmalardır. Teorik temelde ticari serbestleşme, üretim faktörlerinin nispi arz ve talebinde değişiklikler ortaya çıkararak bu faktörlerin gelir paylarını etkilemektedir. Buna ilaveten, serbestleşme ile birlikte üretim faktörü kazançlarında bireysel veya coğrafi farklılıklar söz konusu olabilmektedir (Anderson, 2005). Bu doğrultuda yapılan çalışmalar genellikle ticari açıklık ve gelir eşitsizliği arasındaki ilişkiye odaklanarak bu ilişkinin varlığını sorgulamışlardır. Literatürde ticari açıklığın gelir eşitsizliğini arttırdığını savunan çalışmalar söz konusu olduğu gibi (Milanovic ve Squire 2005; Bensidoun vd., 2011; Zakaria ve Fida, 2016; Xu vd., 2021) ticari açıklığın gelir adaletine neden olduğunu savunan çalışmalar da mevcuttur (Reuveny ve Li 2003; Dollar ve Kraay 2004; Değer, 2006; Özdemir vd., 2011; Günaydın ve Çetin, 2015; Hasna, 2020). Ticari açıklığın gelir dağılımını iyileştiricisi etkisine dair bulgulara sahip çalışmalar, genellikle bu durumun gelişmekte olan ekonomilerde Stolper-Samuelson teoreminin yansıması olduğunu vurgulamaktadırlar.

Gerek teorik yapı gerekse literatür, uluslararası ticaret ve gelir eşitsizliği arasındaki ilişki açısından net bir sonuç ortaya koymamaktadır. Bununla birlikte literatürde il ve bölge düzeyinde bu ilişkiyi araştıran çalışmalar da oldukça azdır. Fakat gelir dağılımında coğrafi farklılıkların söz konusu olması, gelir eşitsizliğini derinleştiren bir husustur. Bu doğrultuda Türkiye özelinde bu ilişkinin bölge düzeyinde araştırılması da hem literatüre katkı sunacak hem de bölgesel gelişme farklarını giderici politikalar bağlamında yol gösterici olacaktır.

3. Yöntem ve Model

Araştırma Türkiye'deki İBBS düzey 2'de yer alan 26 alt bölgenin 2014-2021 yılları arasındaki verilerini içermektedir. Bu bağlamda araştırmada panel veri ile çalışılan modeller kullanılmaktadır. Araştırmada kullanılan değişkenlere ait bilgiler Tablo 1'de yer almaktadır.

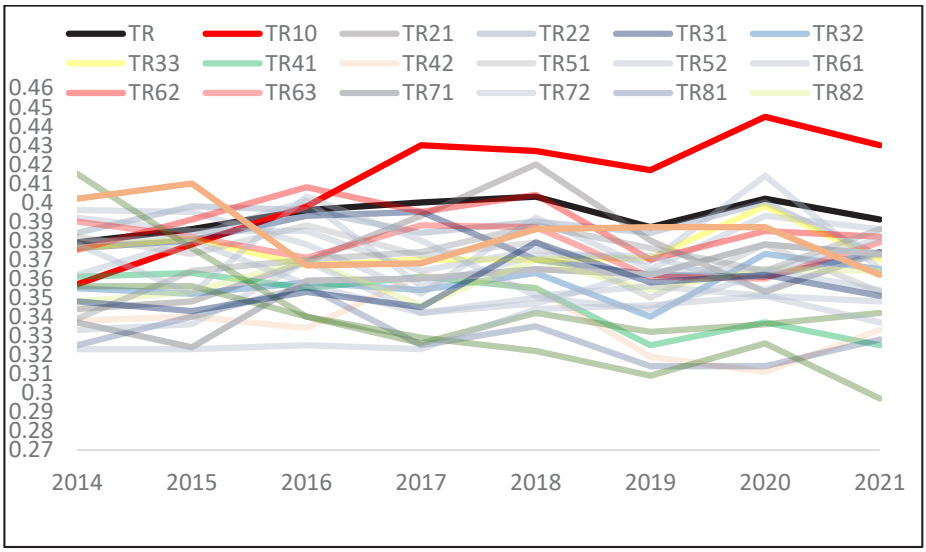
Tablo 1. Kullanılan Değişkenler

Kısaltma	Değişken
Gini	Gini katsayısı
U	15-64 yaş aralığı için işsizlik oranı
E	İşgücüne katılım oranı
HE	15 yaş üstü yüksekokul veya fakülte bitirenlerin sayısı
Yp	Kişi başı gelir
X	ISIC Rev4 sınıflandırmasına göre toplam ihracat
M	ISIC Rev4 sınıflandırmasına göre toplam ithalat

Tabloda kullanılan tüm değişkenler Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK)'nun Bölgesel İstatistik verilerinden elde edilmiştir. Literatürde gelir dağılımı adaletsizliğinin belirleyicilerine dair birtakım çalışmalar mevcuttur. Fakat bölgesel düzeyde erişilebilir verilerin az olması ve zaman periyodunun kısa olması nedeniyle Lee vd. (2013)'nin çalışmasında ifade edilen ana değişkenler teorik beklentileri de içerecek şekilde analizlere dahil edilmiştir. Bu noktada emek piyasasıyla ilişkili, işgücüne katılım ve işsizlik değişkenleri gelir dağılımını etkilemede hem teori hem literatür açısından önemli kabul edilmekte ayrıca bu değişkenlerin dış ticaretle birlikte kullanılması da Stolper-Samuelson teoreminin geçerliliği konusunda fikir verici mahiyet göstermektedir. Kuznets (1955), yaptığı çalışmada kişi başı gelirdeki gelişmelerin; ülkelerin olgunluk evresi öncesinde gelir dağılımını bozucu, eşik değer olan olgunluk aşamasından sonra ise gelir dağılımını iyileştirici etkisi olduğunu ifade etmiştir. Bu ilişki, Kuznets Ters U eğrisi olarak teoride yer edinmiştir. Bu sav, Neo-Klasik iktisat öğretileri ışığında eşik değere ulaşıncaya kadar sanayileşmeye paralel bir gelişimin bozucu etkisini ifade etmektedir (Sadeghzadeh Emsen vd., 2019). Her ne kadar araştırmanın temel amacı bu teoriyi test etmek olmasa da kişi başı gelir değişkeni Kuznets'in çalışmasından sonra gelir dağılımı adaletinin en önemli belirleyicilerinden biri olarak kabul edilmektedir. Literatürde, gelir dağılımı ile dış ticaret ilişkisi bağlamında ticari açıklığı dikkate alan araştırmaların aksine bu çalışmada ihracat ve ithalat ayrı ayrı değerlendirmekte ve gelir dağılımına yönelik etkileri tespit edilmeye çalışılmaktadır.

Gelir dağılımı adaletini ölçmek için literatürde birçok farklı yöntem mevcuttur. Fakat bunlardan en bilineni ve en sık kullanılanı Gini katsayısıdır. Katsayının değeri 0 ile 1 arasında değişmekte ve bu değerin büyümesi adaletsizliğin arttığını ifade etmektedir. Katsayı TÜİK'in Gelir ve Yaşam Koşulları Araştırması sonuçlarına dayanmakta olup bölgesel düzeyde kurum tarafından 2014 sonrasında yayınlanmaktadır. Bu nedenle çalışmanın zaman boyutu birim boyutundan daha az olarak ele alınmıştır.

Şekil 1. 2014-2021 Dönemi Gini Katsayıları



Kaynak: TUİK Bölgesel İstatistikler

Şekil 1'de Türkiye ortalaması ve 26 alt bölge için Gini katsayısının 2014-2021 dönemindeki değişimi gösterilmektedir. Şekilde Türkiye ortalamasının altında kalan bölgeler karmaşıklığı azaltmak için daha silik bir hale getirilmiştir. Şekilden ortaya çıkan temel bulguya göre, Türkiye ortalamasının bu dönemde hafif bir artış göstermiştir ki bunun nedeni İstanbul (TR10) bölgesindeki gelir dağılımı adaletsizliğindeki artıştır. 2016 sonrasında hemen hemen tüm bölgeler Türkiye ortalaması altında olmasına rağmen İstanbul bölgesindeki gelir dağılımı adaletsizliğinin şiddeti ortalamanın düşüş yaşamasına engel olmaktadır. TÜİK'ten alınan bu veriler doğrultusunda 8 yıllık dönemde 26 bölgenin 14 tanesinde Gini katsayısı azalırken yani gelir dağılımı iyileşirken, geri kalan 12 tanesinde katsayı artmaktadır yani gelir dağılımı bozulmaktadır. Gelir dağılımı en fazla İstanbul bölgesinde (%20); Samsun, Tokat, Çorum, Amasya bölgesinde (%13,86) ve Kırıkkale, Aksaray, Niğde, Nevşehir, Kırşehir bölgesinde (%10,68) bozulmaktadır. Diğer taraftan gelir dağılımının 8 yılda en fazla iyileştiği bölgeler Erzurum, Erzincan, Bayburt bölgesi (%17,59); Van, Muş, Bitlis, Hakkari bölgesi (%10,85) ve Malatya, Elazığ, Bingöl, Tunceli bölgesidir (%16,57). Türkiye ortalaması %3 gelir dağılımı adaletsizliğinin artması yönündedir. Bölgesel düzeyde farklılaşan gelir dağılımı adaletsizliğinin her bir bölgenin sahip olduğu iç dinamiklerle ilişkili olduğundan yola çıkan bu

araştırmada panel veri analizi ile bu dinamiklerin nasıl etki göstereceği araştırma sorusu olarak benimsenmiştir. Çalışmada kullanılan değişkenlere ait tanımlayıcı istatistikler Tablo 2'de yer almaktadır.

Tablo.2 Değişkenlere Ait Tanımlayıcı İstatistikler

Değişken	Gözlem	Ortalama	Stn. Sapma	Min	Max
Gini	208	0,35	0,03	0,28	0,45
U	208	11,21	5,20	3,50	33,70
E	208	56,15	5,43	39,90	66,50
lnHE	208	12,48	0,75	10,98	14,77
lnYP	208	8,97	0,38	8,11	9,92
lnX	208	14,38	1,68	10,23	18,50
lnM	208	14,12	1,84	10,49	18,76

Tablo 2 incelendiğinde örneklem döneminde değişkenlerin ortalama değerlerinin büyüklüğü açısından sırasıyla E, LnX, LnM, lnHE, U, lnYP ve Gini şeklinde sıralandığı görülmektedir. Buna ilaveten değişkenlerin maksimum ve minimum değerleri arasındaki farkı ifade eden standart sapma değerlerine göre oynaklığın en fazla E ile U değişkenlerinde ve en az Gini'de olduğu görülmektedir.

Hem zaman hem de birim verilerini birlikte değerlendiren çalışmalar, Panel veri analizleri ile tahmin edilmektedir. Panel verilerde mevcut birçok birime ait özeliklere birim etkisi; farklı zaman diliminin özelliklerine zaman etkisi denilmektedir. Panel verilerle yapılan analizlerde tahminciler için seçim yapılırken önce birim ve zaman etkilerinin varlığı test edilmelidir. Çünkü kullanılan değişkenlerin homojen olduğu yani birim veya zaman etkisi içermediği tespit edilmişse klasik modelin; aksi takdirde sabit veya tesadüfi etkiler modellerinden birinin kullanımı uygundur (Yerdelen Tatoğlu, 2020). Bu doğrultuda çalışmada öncelikle birim ve zaman etkilerin varlığının tespiti amacıyla Olabilirlik Oranı Testi kullanılmıştır. Nitekim elde edilen sonuçlar Tablo 3'te yer almaktadır.

Tablo.3 Olabilirlik Oranı (LR) Test Sonuçları

Test	Kikare değeri	Olasılık
Birim ve Zaman Etki	LR test chi2(2) = 97,45	Prob > chi2 = 0,0000
Birim Etki	LR test chibar2(01) = 97,29	Prob >= chibar2 = 0,0000
Zaman Etki	LR test chibar2(01) = 3,80	Prob >= chibar2 = 0,0257

Olabilirlik Oranı Testleri yapılırken önce birim ve zaman etkinin varlığı birlikte test edilmekte sonra her biri için sınırlandırılmış olarak ayrı ayrı test yapılmaktadır. Elde edilen sonuçlar kikare tablosu ile karşılaştırılarak yorumlanmaktadır. Olabilirlik Oranı Testi için H_0 hipotezi incelenen birim ve/veya zaman etkilerinin standart hatalarının sıfır olduğunu ifade etmekte ve kabul edildiğinde bu etkilerin yokluğuna işaret etmektedir (Yerdelen Tatoğlu, 2020). Elde edilen sonuçlarda hem birim ve zaman etkisi, sadece birim etkisi ve sadece zaman etkisinin varlığı kabul edilmektedir. Bu testler doğrultusunda verilerin klasik model yoluyla tahmin edilemeyeceği anlaşılmaktadır. Birim ve zaman etkilerin varlığı sonucu panel verilerde tesadüfü etkiler veya sabit etkiler modellerinden birinin seçilebilmesi için Hausman Testi yapılmaktadır. Bu teste dair sonuçlar Tablo 4'te yer almaktadır.

Tablo. 4 Hausman Testi Sonuçları

Değişkenler	fe	re	Fark	Standart Hata
U	0,000	0,000	0,000	0,000
E	0,000	-0,001	0,001	0,000
lnHE	0,008	0,013	-0,005	0,017
lnYP	0,021	0,011	0,011	0,021
lnX	0,010	0,004	0,006	0,003
lnM	-0,005	-0,004	-0,001	0,005
chi2	61,31			
Prob>chi2	0,000			

Tablo 4'te yer alan Hausman Testi sonuçlarına göre H_o hipotezi reddedilerek sabit etkiler modelinin tutarlı, tesadüfi etkiler modelinin tutarsız olduğu kabul edilmektedir. Bu doğrultuda araştırmanın bundan sonraki kısmında sabit etkiler modeline göre tahminler yapılmaktadır. Fakat tahminlere geçilmeden önce varsayım testleri ile etkinliğin sağlanıp sağlanmadığı tespit edilmelidir.

Tablo. 5 Varsayımdan Sapma ve Spesifikasyon Hataları Testleri

Birleşik Normallik Testi e:	Kikare(2)	5,2	Olasılık	0,076
Birleşik Normallik Testi u:	Kikare(2)	2,5	Olasılık	0,293
Değişen Varyans için Modifiye Wald Testi	Kikare(26)	525,9	Olasılık	0,000
Pesaran'ın yatay kesit bağımlılığı testi	Değer	1,934	Olasılık	0,053
Modifiye Bhargava vd, Durbin-Watson Testi	Değer	1,111		
Baltagi-Wu LBI	Değer	1,468		

Tablo 5'te yer alan test sonuçlarına göre hata terimleri ile birim etkilerin normal dağıldığı, değişen varyansın olmadığı, birimler arası korelasyonun olduğu ve Durbin Watson ile LBI istatistikleri 2'den küçük olması nedeniyle otokorelasyonun söz konusu olduğu tespit edilmiştir. Varsayımdan sapmaların söz konusu olduğu durumlarda tahminler etkinliğini kaybetmektedir. Bu gibi durumlarda sapmaya göre düzeltme yöntemi seçilerek tahminler yapılmalıdır. Birimler arası korelasyon ve oto korelasyonun söz konusu olduğu Tablo 5'teki testler ile tespit edilmiştir. Driscoll-Kray Tahmincileri bu varsayım sapmalarının olduğu durumlarda kullanılabilen dirençli tahminciler vermekte ve yatay kesitin zamandan büyük olduğu örneklerde daha güçlü sonuçlar ortaya çıkarmaktadır (Yerdelen Tatoğlu, 2020). Driscoll-Kray Tahmincileri kullanılarak tahmin edilen sabit etkiler modeli Tablo 6'da yer almaktadır.

Tasblo. 6 Sabit Etkiler Modeli Tahmin Sonuçları

Bağımlı değişken Gini						
Gözlem	208					
Birim	26					
F/ Olasılık	5,9/ 0,0172					
R Kare	0,0249					
Değişken	**Katsayı**	**Std Hata**	**t**	**Olasılık**	**Güven Aralığı**	
U	-0,00034	0,001	-0,590	0,577	-0,002	0,001
E	0,00003	0,001	0,060	0,953	-0,001	0,001
lnHE	0,00808	0,006	1,410	0,201	-0,005	0,022
lnYp	0,02131	0,010	2,140	0,070	-0,002	0,045
lnX	0,01015	0,004	2,810	0,026	0,002	0,019
lnM	-0,00501	0,003	-1,930	0,095	-0,011	0,001
_cons	-0,01110	0,147	-0,080	0,942	-0,360	0,338

Tablo 6'da yer alan analiz sonuçlarına göre Yp, LnX, LnM değişkenleri istatistiki olarak Gini üzerinde anlamlı etkilere sahiptirler. Bunlardan LnM değişkeni Gini ile negatif ilişki gösterirken, Yp ve LnX değişkenleri Gini ile pozitif ilişkilidir. Bulgular doğrultusunda LnM'de meydana gelecek %1 birimlik artış Gini'nin 0,005 birim azalmasına neden olurken; LnX'de meydana gelen %1'lik bir artış ise Gini'nin 0,01 artmasına neden olmaktadır. Buna ilaveten Yp'de meydana gelen bir birimlik artış Gini'nin 0,02 artmasına neden olmaktadır. Diğer taraftan emek piyasası ve beşerî sermayenin gelir dağılımı üzerindeki etkisini ölçmek için kullanılan diğer 3 değişkenden hiçbiri modelde anlamlı çıkmamıştır.

4. Sonuç

Gelir dağılımı adaleti, bir toplum içindeki gelir ve servetin dağılımını ve bu dağılımın adil olup olmadığını ifade eder. Ticaret ise ülkeler veya bölgeler arasında mal, hizmet ve kaynak alışverişini ifade eder. Ticaretin gelir dağılımını ne ölçüde etkilediği, ticareti yapılan mal ve hizmetlerin doğası, ticaret hadleri ve ticaretin gerçekleştiği yerel ekonomik ve politik bağlam dahil olmak üzere çeşitli faktörlere bağlıdır. Ticaretin gelir dağılımını etkilediği yollardan biri istihdam kanalıdır. Örneğin, bir ülke kendi içinde üretebildiği bir mal veya hizmeti ithal ederse, o sektördeki yerel işçiler açısından iş kayıpları ve ücret düşüşleri olabilir. Öte yandan bir ülkenin, üretiminde karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olduğu bir mal veya hizmeti ihraç etmesi durumunda hem sektördeki istihdam artar hem de işçiler için daha yüksek ücretler ortaya çıkar. Ticaretin gelir dağılımını etkilemesinin bir başka yolu da mal ve hizmet fiyatları üzerindeki etkisidir. Bir ülke, yüksek talep gören bir mal veya hizmeti ithal ettiği durumda, yerel tüketiciler için fiyat artışları ortaya çıkabilir. Böylece düşük gelirli hane halkları süreçten daha fazla zarar görebilir. Diğer taraftan ülkenin yüksek talep gören ürünleri ihraç etmesi, yerel tüketiciler için daha düşük fiyatların oluşmasına neden olabilir ki bu durum düşük gelirli hane halklarının yararına hizmet edebilir. Teorik bilgiler ticaret ve gelir dağılımı arasında çift taraflı bir yapının mevcut olduğunu örnekler üzerinden ortaya koymaktadır. Fakat politika yapıcılar açısından ilişkinin yönü ciddi bir öneme sahiptir ki iktisat literatürü bu konuya yoğun ilgi duymaktadır. Literatürde bu ilişkinin düzeyinin ve yönünün farklı etmenlere bağlı olarak değişebildiği yer almaktadır. Diğer taraftan hem dış ticaret politikaları hem de kalkınma politikaları, bu iki kavram arasındaki ilişkiye dikkat edilerek uygulamaya konulmaktadır. Bu doğrultuda çalışmada Türkiye istatistiki bölge sınıflandırmasına göre düzey 2'de yer alan 26 bölge için bu ilişkinin yönü ve büyüklüğü 2014-2021 yılları için çeşitli kontrol değişkenlerle araştırılmıştır. Panel veri metodolojisi ile araştırılan bu soru zaman ve birim etkisini içeren sabit etkiler modeli ile analiz edilmiştir. Analiz sonuçlarına göre bölgesel düzeyde ihracatın Türkiye'de gelir dağılımı adaletsizliğini artırdığı, ithalatın ise gelir dağılımı adaletsizliğini azalttığı bulgularına ulaşılmıştır. İhracatın gelir dağılımı adaletsizliğini artırdığına dair bulgu, Stolper-Samuelson teoreminin ifade ettiği ticarette uzmanlaşma sonrası bol olan üretim faktörünün gelirden aldığı payın arttığı, bunun da gelir eşitsizliğine neden olduğu savını ancak ülkenin içinde bulunduğu gelişme düzeyi dikkate alınmadığı takdirde destekler niteliktedir. Fakat bu teoriyi baz alan uygulamalı araştırmalar, genellikle emek yoğun ülkelerde bu tip bir ihracat artışının gelir dağılımı adaletini desteklemesi gerektiği üzerinde durmaktadırlar. Fakat literatürdeki uygulamalı çalışmaların

bir kısmı (Coe ve Helpman, 1995; Feenstra ve Hanson, 1996; Savvides 1998; Spilimbergo vd., 1999), genellikle ücret artışının dağılımı bozucu etkisinin ve ticaretten belirli bir kesimin daha fazla pay almasının ortaya çıkardığı sorunlar üzerinde durarak bu araştırmada elde edilen bulgularla örtüşen sonuçlara ulaşmışlardır. Buna ilaveten Türkiye'de gelir eşitsizliğini bölgesel düzeyde en fazla artıran bölge İstanbul'dur. Elde edilen bu bulgu, diğer bölgelere nazaran İstanbul'da vasıfsız işçinin daha fazla bulunmasıyla örtüşmektedir. Diğer taraftan ithalatın gelir dağılımını olumlu yönde etkilemesine dair bulgu da ticaretin istihdam değil fiyat kanalı ile gelir dağılımını etkilediğini ifade etmektedir. Özellikle iç pazarda yüksek fiyatlı ürünlerin dış pazarlar vasıtasıyla daha düşük gelirli tüketicilerin hizmetine sunulması, düşük gelirlilerin daha fazla üründen daha düşük fiyatlarla faydalanabilmesini sağlamakta ve bu da gelir dağılımını iyileştirici bir etki ortaya çıkarmaktadır.

Analizde kontrol değişken olarak eklenen emek piyasası değişkenleri ve beşerî sermaye değişkeni istatistiki olarak bölgesel düzeyde anlamlı sonuçlar ortaya koymamıştır. Fakat kontrol değişken olarak dahil edilen kişi başı gelir değişkenindeki artışlar, gelir dağılımını bozucu etki ortaya çıkarmıştır. Bu sonuç, Kuznets'in Ters U Eğrisi teorisi ile paralel bir bulgudur. Bu teoriye göre olgunluk aşamasına geçememiş toplumlarda kişi başı gelir artışları, eşik değere kadar gelir dağılımının daha da kötüleşmesine neden olmaktadır. Bu da Türkiye açısından bölgesel düzeyde eşik değere ulaşabilen bir kişi başı gelir düzeyinin yakalanamadığını ifade etmektedir.

Araştırmanın bulgularından elde edilen sonuçlara göre Gini katsayısı Türkiye ortalamasının üzerinde olan bölgelerdeki gelir dağılımı adaletsizliğinin nedenleri belirlenmeli ve bu adaletsizlikteki artış yavaşlatılmalıdır. Diğer taraftan ülkede fiyat mekanizmasını küresel rekabete uygun şekilde düzenleyecek vergi uygulamalarının gelir dağılımını iyileştirici ve ithalatı azaltıcı bir yapı göstereceği ortaya çıkmaktadır. Ayrıca ihracat kanalının gelir dağılımını bozucu etkisi, ihraç ürünlerinde karşılaştırmalı üstünlüğün tam olarak gözetilmediğini ve vasıflı-vasıfsız işçi ayrımını daha net ortaya çıkaracak katma değeri yüksek teknolojik ürün ihracatının gerekliliğini ortaya koymaktadır. Kısa dönemde kişi başı gelirlerdeki artışa paralel olarak eşik değere kadar gelir dağılımındaki kısmi bozulmalar söz konusu olsa bile uzun dönemde dış ticaret kanalı ve kişi başı gelir artışı ile gelir dağılımı adaletinin sağlanabilmesi, bu tip uygulamaların hayata geçirilmesi ile mümkün olacaktır.

Kaynakça

Acemoglu, D., & Autor, D. (2011). Skills, tasks and technologies: Implications for employment and earnings. In *Handbook of labor economics* (Vol. 4, pp. 1043-1171). Elsevier. https://doi.org/10.1016/S0169-7218(11)02410-5

Anderson, E. (2005). Openness and inequality in developing countries: A review of theory and recent evidence. *World development*, *33*(7), 1045-1063. https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2005.04.003

Autor, D. H., Dorn, D., & Hanson, G. H. (2013). The China syndrome: Local labor market effects of import competition in the United States. *American economic review*, *103*(6), 2121-2168. https://doi.org/10.1257/aer.103.6.2121

Bensidoun, I., Jean, S., & Sztulman, A. (2011). International trade and income distribution: reconsidering the evidence. *Review of World Economics*, *147*, 593-619. https://doi.org/10.1007/s10290-011-0107-9

Bernard, A. B., Jensen, J. B., & Lawrence, R. Z. (1995). Exporters, jobs, and wages in US manufacturing: 1976-1987. *Brookings papers on economic activity. Microeconomics*, *1995*, 67-119. https://doi.org/10.2307/2534772

Berry, H., Guillén, M. F., & Hendi, A. S. (2014). Is there convergence across countries? A spatial approach. *Journal of international business studies*, *45*, 387-404. https://doi.org/10.1057/jibs.2013.72

Breau, S. (2015). Rising inequality in Canada: A regional perspective. Applied Geography, 61, 58-69. https://doi.org/10.1016/j.apgeog.2014.11.010

Breau, S., & Rigby, D. L. (2010). International trade and wage inequality in Canada. Journal of Economic Geography, 10(1), 55-86. https://doi.org/10.1093/jeg/lbp016

Chakrabarti, A. (2000). Does trade cause inequality?. *Journal of Economic Development*, *25*(2), 1-22.

Cline, W. R. (1997). *Trade and income distribution*. Peterson Institute.

Coe, D. T., & Helpman, E. (1995). International r&d spillovers. *European economic review*, *39*(5), 859-887. https://doi.org/10.1016/0014-2921(94)00100-E

Değer, K. (2006). Ticari liberalizasyon ve gelir dağılımı: Gelişmekte olan ülkeler üzerine bir analiz. *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, *61*(02), 63-87. https://doi.org/10.1501/SBFder_0000001347

Demir, F., Ju, J., & Zhou, Y. (2012). Income inequality and structures of international trade. Asia-Pacific Journal of Accounting & Economics, 19(2), 167-180. https://doi.org/10.1080/16081625.2012.667379

Dollar, D., & Kraay, A. (2004). Trade, growth, and poverty. *The economic journal*, *114*(493), F22-F49. https://doi.org/10.1111/j.0013-0133.2004.00186.x

Dorling, D. (2015). Income inequality in the UK: Comparisons with five large Western European countries and the USA. Applied Geography, 61, 24-34. https://doi.org/10.1016/j.apgeog.2015.02.004

Drennan, M. P., Tobier, E., & Lewis, J. (1996). The interruption of income convergence and income growth in large cities in the 1980s. *Urban Studies*, *33*(1), 63-82. https://doi.org/10.1080/00420989650012121

Edwards, S. (1997). Trade policy, growth, and income distribution. *The American Economic Review*, *87*(2), 205-210. https://www.jstor.org/stable/2950914

Ezcurra, R., & Rodríguez-Pose, A. (2013). Does economic globalization affect regional inequality? A cross-country analysis. World Development, 52, 92-103. https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2013.07.002

Fan, C. C., & Casetti, E. (1994). The spatial and temporal dynamics of US regional income inequality, 1950–1989. *The Annals of Regional Science*, *28*, 177-196. https://doi.org/10.1007/BF01581768

Feenstra, R. C., & Hanson, G. H. (1996). Globalization, outsourcing, and wage inequality. *American Economic Review,.86*(2), 240-245. https://doi.org/10.3386/w5424

Fischer, R. D. (2001). The evolution of inequality after trade liberalization. *Journal of Development Economics*, *66*(2), 555-579. https://doi.org/10.1016/S0304-3878(01)00174-2

Goldberg, P. K., & Pavcnik, N. (2003). The response of the informal sector to trade liberalization. Journal of development Economics, 72(2), 463-496. https://doi.org/10.1016/S0304-3878(03)00116-0

Goldberg, P. K., & Pavcnik, N. (2007). Distributional effects of globalization in developing countries. Journal of economic Literature, 45(1), 39-82. DOI: 10.1257/jel.45.1.39

Gökalp, M. F., Baldemır, E., & Akgün, G. (2011). Türkiye Ekonomisinde Dışa Açılma ve Gelir Eşitsizlikleri İlişkisi. Journal of Management & Economics, 18(1).

Günaydın, D., & Çetin, M. (2015). The Impact of Economic Growth and Trade Openness on Income Inequality: An Empirical Analysis for Turkish Economy1. *IIB International Refereed Academic Social Sciences Journal*. *6*(20), 58-82. https://doi.org/10.17364/IIB.20152013533

Hasna, H. T. (2020). the Effect of Economic Openness on Income Inequality At the Province Level in Indonesia. *J. Ekon*, *9*(02), 32-35.

Helpman, E., Itskhoki, O., Muendler, M. A., & Redding, S. J. (2017). Trade and inequality: From theory to estimation. The Review of Economic Studies, 84(1), 357-405.

Kanbur, R., & Venables, A. J. (Eds.). (2005). *Spatial inequality and development*. New York: Oxford University Press.

Krugman, P. (1992). *Geography and trade*. MIT press.

Kuznets, S. (2019). Economic growth and income inequality. In *The gap between rich and poor* (pp. 25-37). Routledge.

Lee, H. Y., Kim, J., & Cin, B. C. (2013). Empirical analysis on the determinants of income inequality in Korea. *International Journal of Advanced Science and Technology*, *53*(1), 95-109.

Leichenko, R., & Silva, J. (2004). International trade, employment and earnings: Evidence from US rural counties. *Regional Studies*, *38*(4), 355-374. https://doi.org/10.1080/03434002000213897

Levernier, W., Partridge, M. D., & Rickman, D. S. (1998). Differences in metropolitan and nonmetropolitan US family income inequality: A cross-county comparison. *Journal of Urban Economics*, *44*(2), 272-290. https://doi.org/10.1006/juec.1997.2070

Liao, F. H., & Wei, Y. D. (2015). Space, scale, and regional inequality in provincial China: A spatial filtering approach. Applied Geography, 61, 94-104. https://doi.org/10.1016/j.apgeog.2014.12.022

Liao, F. H., & Wei, Y. H. D. (2013). TNCs' technology linkages with domestic firms: an investigation of the ICT industry in Suzhou, China. *Environment and Planning C: Government and Policy*, *31*(3), 460-474. https://doi.org/10.1068/c11223b

Lin, S. C., Kim, D. H., & Wu, Y. C. (2013). Foreign direct investment and income inequality: Human capital matters. Journal of Regional Science, 53(5), 874-896. https://doi.org/10.1111/jors.12077

Lundberg, M., & Squire, L. (2003). The simultaneous evolution of growth and inequality. *The economic journal*, *113*(487), 326-344. https://doi.org/10.1111/1468-0297.00127

Milanovic, B. (2002). Can we discern the effect of globalization on income distribution? Evidence from household budget surveys. *Evidence from Household Budget Surveys (August 2002)*. https://ssrn.com/abstract=636240

Milanovic, B., & Squire, L. (2005). Does tariff liberalization increase wage inequality? Some empirical evidence. NBER Working Paper, No:11046. https://doi.org/10.3386/w11046

Özdemir, D., Emsen, Ö. S., Gençer, A. H., & Kılıç, C. H. (2011). Ekonomik büyüme ve gelir dağılımı ilişkileri: Geçiş ekonomileri deneyimi. In *International Conference on Eurasian Economies* (Vol. 440, p. 447).

Perry, G., & Olarreaga, M. (2007). Trade liberalization, inequality, and poverty reduction in Latin America. In *Annual world bank conference on development economics, regional. Beyond Transition* (pp. 103-139).

Ravallion, M. (2001). Growth, inequality and poverty: looking beyond averages. *World development*, *29*(11), 1803-1815.

Reuveny, R., & Li, Q. (2003). Economic openness, democracy, and income inequality: An empirical analysis. *Comparative Political Studies*, *36*(5), 575-601. https://doi.org/10.1177/001041400303600

Robertson, R. (2000). Trade liberalisation and wage inequality: lessons from the Mexican experience. *World Economy*, *23*(6), 827-849.

Sadeghzadeh Emsen H., Aksu H., & Emsen Ö. S. (2019). Türkiye'de borsa ve gelir dağılımı ilişkileri. *Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, *20*(2), 98-116.

Sassen, S. (2013). The global city: New York, London, Tokyo. New Jersey: Princeton University Press.

Savvides, A. (1998). Trade policy and income inequality: new evidence. *Economics Letters*, *61*(3), 365-372. https://doi.org/10.1016/S0165-1765(98)00197-9

Silva, J. A., & Leichenko, R. M. (2004). Regional income inequality and international trade. Economic Geography, 80(3), 261-286. https://doi.org/10.1111/j.1944-8287.2004.tb00235.x

Spilimbergo, A., Londoño, J. L., & Székely, M. (1999). Income distribution, factor endowments, and trade openness. *Journal of development Economics*, *59*(1), 77-101. https://doi.org/10.1016/S0304-3878(99)00006-1

TÜİK, Bölgesel İstatistikler Veritabanı, https://biruni.tuik.gov.tr/bolgeselistatistik/anaSayfa.do# (Erişim 11.12.2022)

Wei, Y. D., Li, H., & Yue, W. (2017). Urban land expansion and regional inequality in transitional China. Landscape and Urban Planning, 163, 17-31. https://doi.org/10.1016/j.landurbplan.2017.02.019

White, H., & Anderson, E. (2001). Growth versus distribution: does the pattern of growth matter?. *Development Policy Review*, *19*(3), 267-289. https://doi.org/10.1111/1467-7679.00134

Xu, C., Han, M., Dossou, T. A. M., & Bekun, F. V. (2021). Trade openness, FDI, and income inequality: Evidence from sub-Saharan Africa. *African Development Review*, *33*(1), 193-203. https://doi.org/10.1111/1467-8268.12511

Yerdelen Tatoğlu, F. (2017). Panel veri ekonemetrisi Stata uygulamalı (5. Baskı 2020). Beta

Zakaria, M., & Fida, B. A. (2016). Trade openness and income inequality in China and the SAARC Region. *Asian-Pacific Economic Literature*, *30*(2), 33-44. https://doi.org/10.1111/apel.12152

Zhu, S., Yu, C., & He, C. (2020). Export structures, income inequality and urban-rural divide in China. Applied Geography, 115, 102150. https://doi.org/10.1016/j.apgeog.2020.102150

BÖLÜM XV

DAVRANIŞSAL FINANS VE YATIRIMCI DAVRANIŞ BIÇIMLERI

Behavioral Finance and Investor Behavior

Prof. Dr. Selahattin KOÇ[1] & Oğuz ACAR[2]

[1](Prof. Dr.), Sivas Cumhuriyet Üniversitesi İİBF İşletme Bölümü,
e- mail: skoc@cumhuriyet.edu.tr
ORCID: 0000-0003-4285-5632

[2](Öğr. Gör.,), Sivas Cumhuriyet Üniversitesi
Cumhuriyet Sosyal Bilimler MYO,
e-mail: oguzacar@cumhuriyet.edu.tr
ORCID: 0000-0002-4853-2159

1. Giriş

Günümüz dünyasında iletişim imkânlarının artması sonucunda bireylerin kararlarında etkide bulunabilecek her türlü bilgi dünyanın bir yerinden bir başka yerine aktarılabilir olmuştur. Bunun sonucunda sadece kurumsal yatırımcılar değil bireysel yatırımcılar da dünyanın dört bir yanında yatırım yapabilme imkân ve kapasitesine ulaşıp bu kolaylıklardan faydalanır hale gelmişlerdir. Genel olarak yatırım kararları verilirken veriler ve bu verilerin gelecekteki mali durumu dikkate alınarak hareket edilmektedir. Ancak çoğu kısa dönemli fiyat değişiklikleri piyasa katılımcılarının bazen ruh durumlarından bazen de anlık almış oldukları haberlere bağlı olarak, yatırımcı davranışlarında anomali şeklinde ifade edilebilecek, mantıksız kararlarından da kaynaklanabilmektedir (Veni ve Kandregula, 2020:209).

Geleneksel finans teorileri Fama'nın da (1970) belirttiği gibi genellikle rasyonellik, etkin bir piyasa ve kâr maksimizasyonu varsayımlarına dayanır. Bu piyasadaki karar birimleri olan bireylerin temelde rasyonel davrandığı

(homo economicus) kabul edilir; bu rasyonel insan tipi yatırım kararı vermesi gerektiğinde mevcut tüm bilgileri dikkate almakta ve en uygun (rasyonel) kararı vermektedir. Etkin Piyasalar Hipotezi (EMH: Efficient Markets Hypothesis), hisse senedi piyasalarının etkin olduğunu ve yatırımcıların karar verme yaklaşımlarında rasyonel olduğunu belirtmektedir. Mittal 'a (2018) göre, Etkin Piyasalar Hipotezi ve Modern Portföy Teorisinin savunucuları, bilinen tüm bilgilerin bir hisse senedi veya yatırım ürünü olarak fiyatlandırıldığına inanıyorlarken; disiplinli yatırımdan bağımsız olarak, insanlar hisse senetlerini seçerken genellikle hata yapmaktadırlar. Geleneksel finans teorileri, kişinin ne yapması gerektiğini açıklarken davranışsal finans, gerçekte ne yaptığını açıklamaktadır.

Yatırımcıların kararları genellikle psikolojik faktörlerden etkilenmekte olduğu için, varlıkların piyasa fiyatını etkileyebilecek ve kaynakların verimsiz dağıtılmasına neden olabilecek sistematik hatalar olabilmektedir. Bazı bilim adamları, aşırı tepki, yetersiz tepki, aşırı güven, grup davranışı, spekülatif balonların ortaya çıkması, borsadaki aşırı oynaklık vb. dahil olmak üzere birçok anormal etkiyi açıklamak için psikolojik ve davranışsal karar teorileri önermişlerdir. Şayet yatırımcı hatalarının nedenleri ve etkileri daha iyi kavranıp anlaşılabilirse, piyasa mekanizmalarının devlet tarafından istikrara kavuşturulması, yatırımcıların korunmasına yönelik düzenlemelerin geliştirilmesi ve ilgili muhasebe standartları için önerilerde bulunmak mümkün olacaktır (Huang v.d. 2016: 92).

Büyük kurumlar dışındaki yatırımcıların çoğu, iyi bilgilendirilmiş kararlar vermek için kaynaklardan (para ve zaman) ve gerekli hesaplama gücünden yoksundur. Bu durum onların sınırlı rasyonalite olarak adlandırılan maliyetleri ile sınırlı bilgi işlem gücünden kaynaklanmaktadır. Sınırlı rasyonalite, yatırımcıları karar verirken kestirme yollar ve pratik kurallar benimsemeye sevk eden (Sharma and Kumar 2020:145) hem rasyonel hem de irrasyonel davranışlardır. Davranışsal finansta incelenen Tekin ve Cengiz'in (2020) ifadesi ile bireylerin matematiksel ve istatistiksel gerçekler biliniyorken inanç ve tutumlarının etkisi ile gerçeklikten kopma şeklinde tanımlanabilecek önyargılar/yanılgılar ve yanlılıklar, finansal okuryazarlık eğitimleri ile anlaşılabilir hale getirilebilirse potansiyel yatırımcıların hata yapma olasılıkları azaltılabilir. Ayrıca özellikle menkul kıymet piyasalarındaki yatırımlarını bireysel olarak oluşturdukları portföyler yerine uzmanlarca profesyonel biçimde yönetilen yatırım fonlarında değerlendirmeleri teşvik edilebilir.

2. Kavram Olarak Davranışsal Finans ve Gelişimi

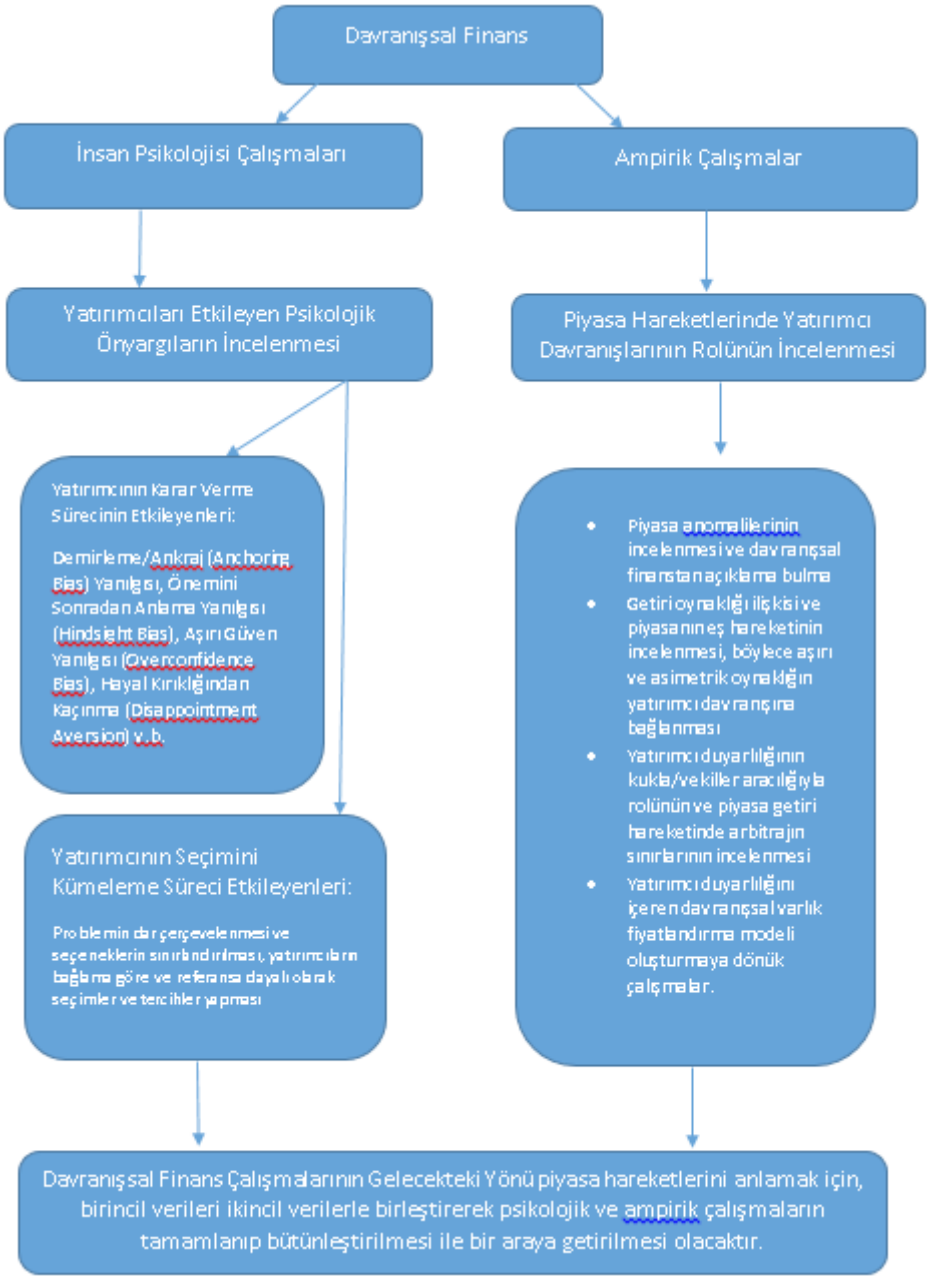
Genel olarak davranışsal finans insanların davranışlarındaki psikolojik faktörleri inceleyerek onların arzularını, motivasyon kaynaklarını dikkate almakta ve bu insan davranışlarının varlık fiyatlarını nasıl etkileyebileceği üzerinde durmaktadır (Schinckus, 2011). Ayrıca karmaşık insan doğasının duygusal, bilişsel ve psikolojik faktörlerce yatırım kararlarını nasıl etkilediğini incelemektedir (Veni ve Kandregula, 2020).

Davranışsal ekonominin kökenini 1759 yılında Adam Smith'in yayınladığı "Ahlaki Duygulanım Teorisi" ne kadar götürebiliriz. Smith çalışmasında ekonomik insan (homo economicus) fikri ile açıklanamayacak olan ve aralarında aşırı güven, gelecekle ilgili seçimlerde öngörü eksikliği gibi psikolojik etkilerden kaynaklanan insan davranış özelliklerini ortaya çıkarmıştır. Ayrıca Adam Smith ilk kez kayıplardan kaçınmanın sebeplerini ortaya koyarak, iyi bir durumdan kötüye gerilediğimizde daha çok acı çekmekte olduğumuza karşın, durumumuzun kötüden iyiye doğru düzeldiğinde hissettiğimiz acı oranına kıyasla daha az zevk aldığımızı ifade etmiştir (Kanev ve Terziev 2017:414-415). Bunun yanı sıra başka bir düşünür olan Jeremy Bentham (1789) ise fayda fonksiyonunda psikolojik faktörlerin rolüne vurgu yaparak, insanların mutluluk kaygısı içinde olduklarını belirtmiş ve bundan dolayı da alacakları kararların duygularından tamamen bağımsız olamayacağını ileri sürmüştür (Veni ve Kandregula, 2020: 211). Zaman içerisinde birçok bilim adamı psikolojik faktörlerin yatırım kararları üzerindeki etkilerini değişik açılardan ele almışlardır. Ancak davranışsal finansın, ilerleyen yıllarda Nobel Ekonomi ödülünü de alacak olan Amos Tversky ve Daniel Kahneman'ın (1973, 1974, 1979) çalışmalarıyla daha fazla bilinirlik kazanarak popüler hale gelmiş olduğunu söyleyebiliriz.

Yatırımcı karar birimlerinin davranışlarını etkileyen sebepler üzerinde durmaktan ziyade onların nasıl davranmaları gerektiği üzerinde duran geleneksel finans teorileri, insanların rasyonel davranışlar (homo economicus) sergilediğini kabul etmişlerdir. Rasyonel hareket varsayımını Beklenen Fayda Teorisi, Etkin Piyasalar Hipotezi, Modern Portföy Teorisi, Finansal Varlık Fiyatlama Modeli, Arbitraj Fiyatlama Modeli v.d. geleneksel teorilerde görebiliriz. Buna karşılık olarak Peterson'un (2012) ifadesiyle yatırımcıların psikolojik durumlarıyla alakalı bazı ilkelerin yatırıma uygulanması olarak davranışsal finansın geliştiğini görmekteyiz. Yani davranışsal finans, geleneksel finans teorilerinin savunularına karşıt olarak piyasalarda verilen kararların sebeplerinin rasyonel temellerinin olmayabileceğini ileri sürerek finansal ortamdaki kendi önyargılarından etkilenen ve kararlarında bilişsel hatalar yapan yatırımcıların/insanların davranış şekilleri

üzerinde görüş ileri sürmüştür. Davranışsal ekonomi/finans, Shiller ‘in (2005) ifadesi ile geçtiğimiz birkaç on yıl içerisinde finans ve ekonomide meydana gelmiş bir çeşit devrimdir. Davranışsal ekonominin keşfi ile (Shiller, 2005), rasyonel optimizasyon modelinin ekonomi için tek çerçeve olduğu yanılgısından dönülmüştür. Bu gelişmeler sonucunda finansal piyasalarda ve bu piyasalarda alınan kararlarda psikolojik faktörlerin etkileri üzerinde durulmaya başlanmış, psikologların ekonomiye olan ilgilerinin artmasıyla birlikte davranışsal finans gelişmeye başlamıştır (Korkmaz ve Ceylan 2006: 610).

Şekil 2.1. de Sharma ve Kumar’ın (2020) ifadeleriyle davranışsal finansın yükselen trendi görülmektedir. Buna göre önümüzdeki gelecekte yatırımcıların karar verme süreçleri, karar tercihleri gibi yatırımlarını etkileyen psikolojik faktörler üzerine yapılacak insan psikolojisine ait çalışmalar ve piyasa hareketlerindeki yatırımcı davranışlarının rolünün incelemesinden elde edilen ampirik bulgular birleştirilip bir bütün haline getirildikçe bu doğrultuda davranışsal finans gelecekteki yönünü bulacaktır.



Şekil 2.1: Davranışsal Finansın Yükselen Trendi
(Sharma ve Kumar 2020:140).

Tablo 2.1.'de davranışsal finans teorisinin gelişmesinde ön planda yer alan araştırmacılar ve teorileri gösterilmiştir (Prosad v.d., 2015).

Tablo 2.1.: Davranışsal Finans Teorileri

Araştırmacı Adı	**Yıl**	**Teori/Konsept/Model**
Herbert Simon	1955	Sınırlı Rasyonellik Modelleri
Festinger, Riecken ve Schachter	1956	Bilişsel Uyumsuzluk Teorisi
Tversky ve Kahneman	1973,1974	Bilişsel önyargılar sunuldu: bulunabilirlik, temsil edilebilirlik, çıpalama (sabitleme) ve ayarlama
Kahneman and Tversky	1979	Beklenti Teorisi, kayıptan kaçınma önyargısını tanıtıldı
Tversky and Kahneman	1981	Çerçeveleme Onyargısı tanıtıldı
Richard Thaler	1985	Zihinsel Muhasebe Yanlılığı/Onyargısı/Sapması tanıtıldı
De Bondt and Thaler	1985	Borsalarda Aşırı Tepki Teorisi
Barberis, Shleifer and Vishny	1998	Hisse senedi fiyatlarına düşük ve aşırı tepki durumunda yatırımcı duyarlılığı modeli
Meir Statman	1999	Davranışsal Varlık Fiyatlandırma Teorisi Ve Davranışsal Portföy Teorisi
Andrei Shleifer	2000	Etkin Piyasalar Hipotezi ile borsaların etkinsiz olduğu gerçeğinin davranışsal finans ile arasındaki bağlantı ile bulunması
Barberis, Huang and Santos	2001	Varlık fiyatlarına beklenti teorisinin dâhil edilmesi
Grinblatt and Keloharju	2001	Alım/satım davranışını belirlemede davranışsal faktörlerin rolü
Hubert Fromlet	2001	Davranışsal finansın önemi. "Homoeconomicus"tan veya geleneksel paradigmadan daha gerçekçi paradigmaya ayrılmaya vurgu.
Barberis and Thaler	2003	Davranışsal Finans Araştırması
Coval and Shumway	2006	Davranışsal önyargıların hisse senedi fiyatlarına etkisi. Onyargılı yatırımcılar için fiyatın tersine çevrilmesi, tarafsız yatırımcılardan daha hızlıdır.

3. Beklenti Teorisi (The Prospect Theory)

Daniel Kahneman ve Amos Tversky tarafından 1979 da geliştirilmiş olan "Beklenti Teorisi" insanların risk ve belirsizlik durumunda nasıl bir davranış

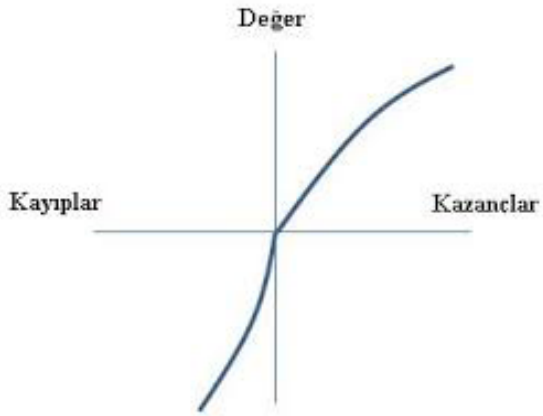
sergilediklerini göstermektedir. Kahneman ve Tversky (1979), risk altında karar vermenin tanımlayıcı bir modeli olarak beklenen fayda teorisinin bir eleştirisini yaparak beklenti teorisi adı verilen alternatif bir model geliştirdiler. Belirli bir referans noktasına doğru her olası sonucun ayrı tahmini, istisnai kayıplardan kaçınma ile faydaların ve kayıpların asimetrik tahmini, kazanç ve kayıp riskine karşı farklı tutum gibi birkaç prensibe dayalı "Beklenti Teorilerinde", "Beklenen Fayda Teorisi" ile çelişen rasyonel insanın yapmayacağı davranışları belirtmişlerdir. 2002 yılında Beklenti Teorisi çalışmalarının sonucunda Daniel Kahneman, Ekonomi dalında Nobel ödülünü almıştır (Karan, 2021).

Tercihe dayalı davranış modelleri genellikle Kahneman ve Tversky'nin (1979) beklenti teorisiyle çalışır. Bu teoriye göre, insanlar sonuçları mutlak bir ölçekte yargılamazlar, sonuçları bir başlangıç referans noktasıyla karşılaştırırlar. Amaç işlevlerinin referans noktasında bir bükülme vardır, bu nedenle riskten kaçınma bu noktada yerel olarak sonsuzdur. Amaç fonksiyonu, "kazançlar" (referans noktasının üzerindeki sonuçlar) için içbükey, "kayıplar" (referans noktasının altındaki sonuçlar) için dışbükeydir. Tüm bu özellikler deneysel kanıtlara dayanmaktadır, ancak bu tür kanıtların yorumlanması zor olabilir çünkü deneysel ödüller ve cezalar mutlaka küçüktür ve insanların daha büyük risklere yönelik tutumlarını ortaya çıkarmayabilir. Bu nedenle birçok uygulama modeli belirli özellikleri, özellikle de amaç fonksiyonunun kayıplar alanındaki dışbükeyliğini düşürecek şekilde değiştirir (Campbel 2000:1553).

Kahneman ve Tversky'nin beklenti teorisine göre (1979) bireylerin kaybetmekle ilişkili duydukları acı kazançlarıyla ilişkili duydukları zevkten daha fazla olmaktadır. Aslında bireyler kayıplara o kadar üzülürler ki, hatta herhangi bir kayıptan kaçınma umuduyla daha büyük riskler alabilirler. Kaybeden bir hisse yatırımcısının pişmanlığının verdiği acının etkisi kaybına sebep olan hissenin satışından kaçınması eğiliminde görülebilmektedir. Fakat aynı pişmanlık acısı açığa satış yapanların kaybetme durumunda açıklarını kapatmak için satıştan kaçınmalarına neden olmalıdır. İnsanlar gelecekte psikolojik olarak zor kararlarla karşılaşmak durumunda kalmaktan kaçınmayı tercih ederler (Shiller 2003:100).

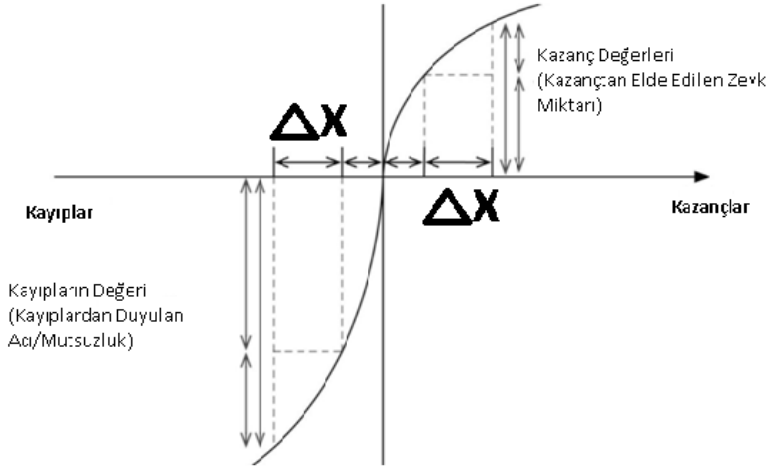
Bireylerin portföylerinde bulunan bir hisse kazandırmaya başladığında hemen satma, kaybettirmeye başladığında ise ellerinde daha fazla tutma eğilimi birkaç özelliğin birleşiminden ortaya çıkmaktadır. Evvela Kahneman ve Tversky'nin (1979) düzenleme evresi (editing stage) olarak tabir ettikleri süreçte karar vericiler seçimlerini belirli bir çerçevede şekillendirirler. Bu düzenleme aşamasında tüm seçimler sabitlenmiş bir referans noktasına göre potansiyel

kazanç ve kayıplar açısından şekillendirilerek bir çerçeve çizilir. Değerlendirme aşaması (evaluation stage) olan ikinci aşamada karar vericiler, kazanç bölgesinde içbükey ve kayıp bölgesinde dışbükey, kazanç ve kayıp bölgelerinin fayda fonksiyonu manasında, S şeklinde değerleme fonksiyonu kullanırlar (S Eğrisi). Bu da kazanç bölgesinde riskten kaçınma ve kayıp bölgesinde risk alma durumunu yansıtmaktadır (Shefrin and Statman 1985: 779). Şekil 3.1.'de Kahneman ve Tversky' nin (1979) nihai varlıklardan ziyade kazanç ve kayıplara atfedilerek ele alınan değer olan varsayımsal değer fonksiyonu gösterilmektedir. Şekilde orijin referans noktasını pozitif y ekseni memnuniyet (satisfaction) seviyesini, negatif y ekseni ise memnuniyetsizlik (dissatisfaction) seviyesini göstermektedir. Belirli bir referans noktasından sapmalar üzerine tanımlanan değer fonksiyonunda riskten kaçınma (risk aversion) eğiliminin gösterildiği kazançlar iç bükey, kayıptan kaçınma (loss aversion) eğiliminin gösterildiği kayıplar hem dış bükey hem de hem de kazançlara göre daha diktir. Yani kayıpların verdiği üzüntü, kazançların verdiği keyiften daha fazladır.



Şekil 3.1.: Varsayımsal Değer Fonksiyonu (Kahneman ve Tversky, 1979)

Beklenti Teorisi grafik olarak Şekil 3.2. de biraz daha açıklayıcı bir şekilde ifade edilebilir. Grafikte orijin bir varlık için belirlenen referans noktasını, pozitif y ekseni kazançlardan elde edilecek zevki ifade eden kazanç değerlerini, negatif y ekseni kayıplardan duyulan acı ve mutsuzluğu ifade eden kayıp değerlerini, pozitif x ekseni kazançları ve negatif x ekseni de kayıpları temsil etmektedir. Grafiğe göre Kahneman ve Tversky'nin iddia ettiği gibi "ΔX" kadar kayıp sonucu duyulan üzüntü, aynı "ΔX" kadar elde edilen kazanç dolayısı ile duyulan zevk ve mutluluktan fazla olmaktadır.



Şekil 3.2.: Beklenti Teorisi Grafiği (Ippolito, 2017)

4. Yatırımcı Davranışını Etkileyen Faktörler

Bilişsel psikoloji ve karar bilimlerindeki araştırmacılar belirli koşullar altında, insanların karar verirken yargıya varmada veya zihinsel olarak sistematik biçimde menkul kıymetlerin yanlış fiyatlanmasına neden olabilecek gelecekle alakalı yatırımcıların önyargılı beklentiler oluşturmasına yol açan hatalar yaptıklarını tespit edip belgelemişlerdir (Fuller, 2000).

Davranışsal finans önyargıları (biases), neden her zaman rasyonel finansal kararlar almadığımızı açıklamaktadır. Lewis'e (2021) göre bu ön yargılar paramızı nasıl harcadığımız ve yatırımları nasıl yaptığımız hakkındaki düşünce ve kararlarımızı etkileyen bilinçsiz inançlardır. Ahmad, Haslindar ve Tuyon'a (2017) göre davranışsal finans, normal bir insanın, ister perakende ister kurumsal bir yatırımcı olsun, nedenlerinde, kararlarında ve eylemlerinde bazı mantıksızlık unsurları sergilediğini varsaymakta olup bu insan mantıksızlığı biyolojik, psikolojik ve sosyolojik olarak normal bir insanda yerleşiktir. Bu karmaşıklık nedeniyle, yatırımcı ve piyasa davranışının heterojen olduğu tahmin edilmektedir. Mittal (2018) bu önyargıları hatalı bilişsel akıl yürütme veya düşünme, duygu veya duygudan kaynaklanan akıl yürütme etkisindeki bozulma olarak belirtmiştir. Davranışsal finans önyargılarını bertaraf ederek daha etkin finansal kararlar almak ancak onları anlamakla mümkün olabilir.

Şekil 4.1. : Çeşitli Çalışmalardan Derlenmiş Yatırımcı Davranışlarını Etkileyen Faktörler (Mittal 2018)

Şekil 4.1.' de yatırımcı davranışlarını etkileyen bazı faktörler gösterilmiştir. Buna göre; Bayrakdaroğlu ve Kuyu (2018), Kahyaoğlu (2017) çalışmalarında risk algılarının daha düşük olmaları nedeniyle kadınların erkeklere göre daha az riskli yatırım enstrümanlarına yöneldiklerini ortaya koymuşlardır. Sağlık (2019) çalışmasında kadınların erkeklere göre istatiksel olarak önemli derecede daha az yatkınlık etkisine maruz kalmaları dolayısı ile daha sabırlı davranıp az işlem yaparak yeni pozisyonlar almadığını tespit etmiştir. Agnew, Balduzzi ve Sunden (2003) ise Amerika'da yaptıkları çalışmalarında erkeklerin kadınlara göre daha fazla hisse senedi yatırımı ve alım-satımı yapıyor olduklarını, bekârlara göre evli olanların yatırımlarında daha fazla risk aldıklarını, bireylerin gelir düzeyleri yükseldikçe daha fazla yüksek değerli alım satımlara yöneldiklerini, yaşlılığın yatırımcıları daha temkinli hale getirdiğini ancak yaşlıların gençlere kıyasla daha fazla al-sat gerçekleştirdiklerini belirtmişlerdir.

Bireyler yatırım kararlarını verirken her zaman rasyonel hareket etmemekte bilişsel, duygusal, arzu ve amaçlarına göre psikolojik faktörlerden de etkilenmektedirler. Bu psikolojik faktörler ise zaten davranışsal finans olarak adlandırılan alanın temel inceleme konuları olarak değerlendirilmekte olup aşağıda ayrıca incelenecektir. Öte yandan sosyal ve dini etki, tutum, yaşam tarzı, kişisel yetenek, güven seviyesi v.b. kişisel değer yargıları; riskten kaçınmak veya

risk almak gibi risk taşıma kapasiteleri; bilimsel temeller; uzman tavsiyeleri; kişinin maddi durumuna göre getirisini artırma gerekliliği ve diğer etkenler de bireysel yatırımcı davranışlarını belirleyen etkenler olarak değerlendirilebilir.

5. Yatırımcıların İrrasyonel Davranmalarına Sebep Olan Davranışsal Önyargılar (Behavioral Biases)

Psikoloji ve ekonominin iç içe geçtiği davranışsal finans, finansal karar aşamalarındaki psikolojik faktörlerin etkisini araştırır. Geleneksel finans teorilerindeki rasyonel davranan insan tipinin (homo economicus) yerini, davranışsal finansta Usul'un (2020) ifadesi ile, bu insan tipinin sahip olduğu hem mikro seviyede birey olarak hem de makro seviyede piyasaları etkileyecek ön yargılar/sapmalar (biases) almaktadır. Dolayısı ile Fuller'in (2000) ifadesiyle davranışsal finans, finans literatüründe gözlemlenmiş ve rapor edilmiş bazı anomalilere neyin sebep olduğunu açıklamaya yönelik bir girişim olarak klasik ekonomi-finans ile psikoloji ve karar verme bilimlerinin birleşmesidir. Yargısal ve zihinsel olarak yatırımcıların sistematik bir şekilde nasıl hata yaptıklarını araştırır.

Yukarıda incelenen Kahneman ve Tversky' nin (1979) beklenti teorilerinde yatırımcı karar verme sürecini etkileyebilecek olan dört farklı davranışsal önyargıdan/sapmadan/yanılgıdan söz edilmektedir. Bunlar kayıptan kaçınma (loss aversion), pişmanlıktan kaçınma (regret aversion), zihinsel muhasebe (mental accounting) ve bilişsel sapmalar/uyumuzluktur (cognitive biases/ dissonance). Kahneman ve Tversky (1974) çalışmalarında düşünmenin rasyonel olmaktan ziyade ağırlıklı olarak otomatik olduğu sonucuna varmışlardır. Otomatik düşünce için çaba harcamayan bireyler, zamanlarının çoğunda karmaşık hesaplamalar yapmak ve tüm olası davranış biçimlerini düşünmek yerine basit kararlar alırlar, kısa zihinsel yolları (short mental paths) veya sezgilerini (heuristics) kullanırlar. Kahneman'a (2003) göre, insanlar satın alım kararlarını verirken üzerinde düşünüp analiz etmek için belirli bir zaman diliminde, sınırlı kapasiteye sahip olduklarından dolayı satın alma kararlarını sezgisel (heuristic) stratejilere dayandırırlar.

Davranışsal önyargıları bilişsel/algısal (cognitive) sapmalar/önyargılar ve sezgisel/kestirme yol (heuristics) sapmaları/önyargıları şeklinde de iki ana gruba ayırabiliriz. Sezgisel önyargılar (heuristics biases) yatırımcıların sistematik zihinsel hatalar yapmasına ve sonuç olarak da mevcut bilgileri yanlış işlemelerine neden olmaktadır (Fuller, 2000). Önyargı için belki de

en yaygın olarak başvurulan açıklama, bilgi işleme süresi ve yeteneği sınırlı olduğu için, insanların sistematik şekillerde bozulmaya meyilli kısa yollar veya pratik kurallar kullanması gerektiğidir. Yaptıkları çalışmalarında Kahneman ve Tversky, insan yargılarının sıklıkla, olasılık teorisine veya basit mantığa dayalı normatif standartlardan önemli ölçüde ayrıldığını göstermiştir (Haselton, Nettle ve. Murray 2015:970). Shah ve Oppenheimer'a (2008) göre sezgisel faktörler, karar vermenin yükünü hafifleten zihinsel kestirme yollar (mental short cuts) şeklinde, Tversky ve Kahneman (1974) tarafından ise bazı durumlarda faydalı olmakla birlikte hatalı kararlara da yol açabilen belirsizlik altında bireylerin basit ve verimli bir şekilde karar verirken kullandıkları temel bir kural (rule of thumb) olarak tanımlanmıştır. Veni ve Kandregula'nın (2020) ifadesi ile, sezgisel yöntemler kısıtlı bir zaman ve kısıtlı bilgi durumunda faydalı olmaktadır. Bu nedenle bazı irrasyonel davranan insanlar karar verme süreçlerini daha kolay, basit ve verimli hale getirmek için sadece zihinsel kısa yollara başvurular. Ritter'e (2003) göre sezgisel yöntemler (heuristics) veya temel kurallar bir yandan karar vermeyi kolaylaştırırken, öte yandan işler değiştiğinde önyargılara neden olarak uygun olmayan kararların verilmesine yol açabilirler. Yaygın bir şekilde karşı karşıya kalınan sezgisel sapmalar arasında demirleme/sabitleme/ankraj etkisi (anchoring bias), aşırı güven önyargısı (overconfidence bias), geçmiş görüş önyargısı (hindsight bias), temsil edilebilirlik yanılgısı (representativeness bias), sürü davranışı önyargısı (herding behavior bias) sayılabilir.

Davranışsal finans/ekonomi alanındaki araştırmacıların başlangıçtan günümüze kadar çok çeşitli davranışsal önyargılar/sapmalar (behavioral biases) öne sürdüklerini görmekteyiz. Temelde bu sapmalar bilişsel, duygusal ve sosyal açıdan kategorize edilebilmekle birlikte genel olarak aşağıda bu önyargılardan öne çıkan bazıları kısaca açıklanmaya çalışılacaktır.

5.1. Kayıptan Kaçınma (Loss Aversion)

Kahneman ve Tversky'nin (1979) beklenti teorisine göre bireylerin kaybetmekten ötürü duydukları acı duygusu kazançtan ötürü aldıkları zevk duygusundan fazla olduğu için, bireyler kayıptan kaçabilmek umudu ile daha fazla riskli işlemler yapabilmektedirler. Tversky ve Kahneman'a (1991) göre yatırım tercihlerinde kayıp ve dezavantajlar kazanç ve avantajlara göre daha fazla etkiye sahiptir. Bu yüzden de kayıptan kaçınmanın (loss avertion) ekonomik davranış üzerinde büyük etkisi vardır. Başka bir açıdan kayıptan kaçınma, değerli bir malı almaktan vaz geçtiğimizde hissedeceğimiz fayda kaybının, o değerli malı kullanmamız halinde elde edeceğimiz fayda kazancından daha

büyük olduğu şeklinde de ifade edilebilir. Bunun sonucu olarak kayba uğradığı bir yatırım aracını elde tutma eğiliminde olurlar.

5.2. Pişmanlıktan Kaçınma (Regret Aversion)

Bireylerin karar vermelerinde pişmanlık duygularını göz önünde bulundurabileceklerini ilk olarak öne süren Savage bunu pişmanlıktan kaçınma (regret aversion) kavramı olarak belirtmiştir (Wong 2020: 627). Seiler v.d.'nin (2008) de aktardıkları gibi pişmanlıktan kaçınma durumunda, bireyler bir karar alırken geçmiş tecrübelerinin ışığında daha uygun bir getiri elde etmeyi ümit ederken, karar zamanında gerçekte doğru bilgilerle desteklenmiş bir seçeneğin daha az bir getiri sağlayacağını varsaydıklarından mevcut konumlarını korumayı tercih ederler.

Yapılan birçok çalışma (Guo v.d., 2021), karar vericilerin risk tutumlarının yanı sıra duygu ve duygularından da etkilendiğini, insanlarda en yaygın görülen duygunun da hayal kırıklığından, pişmanlıktan kaçınma olduğunu göstermiştir. Pişmanlığın davranışsal karar vermeyi etkileyebileceği birçok örneği belgeleyip araştırmalarında riskten kaçmaktan ziyade insanların pişmanlıktan kaçınıp onu azaltmaya çalıştığını ileri süren Zeelenberg ve Pieters'e göre (2004) her ne kadar endişe, korku, mutluluk ve sevinç gibi duygular karar verme üzerinde rol oynasalar da bu duygular, sonuçların yönleriyle veya belirsizlikle ilgili olup, bir kararın yokluğunda da ortaya çıkabilirler. Buna karşın pişmanlık duygusu doğrudan eldeki seçim veya kararla bağlantılı olması nedeniyle bu noktada ön plana çıkmaktadır.

5.3. Zihinsel Muhasebe (Mental Accounting)

Ritter'e (2003) göre insanlar bazen mantıklı olarak birleştirmeleri mümkün olan kararları zihinsel olarak ayrı değerlendirebilmektedirler. Örneğin birey otomobil almak için her ay gelirinin yüzde yirmisini tasarruf etmek suretiyle bir yılda amacına ulaşmayı planlamaktadır. Aylık gelirinin yüzde beşini de eğlenceye ayırmakta olsun. Bu birey eğlenceye ayırdığı geliri ile oynadığı bir şans oyununda aylık gelirinin yüzde yirmi beşi kadar bir kazanç sağladığında kazancının tamamını yeniden eğlence şeklinde değerlendirmektedir. Oysa bu kazancının aylık gelirinin yüzde yirmisine isabet eden kadarını otomobil bütçesine ilave etmiş olsaydı hayalini kurduğu otomobile bir ay daha erkenden kavuşmuş olabilecekti.

"Zihinsel Muhasebe ve Tüketici Seçimi" isimli makalesinde Thaler (1985) anekdot olarak balığa çıkan iki aileden bahseder. Bu iki aile bir miktar somon

balığı avlayıp paketledikten sonra taşınması için kargoya verirler. Ancak kargo şirketi balıkları kaybedince tazminat olarak 300 dolar verir. Bu tutarı alan iki aile de bir restorana yemeğe gider ve 225 dolar hesap öderler. Garip olan şudur ki o güne kadar bu aileler bir restoranda bu kadar çok fazla para harcamamışlardır. Benzer şekilde bir kişi de çok beğendiği bir kıyafeti aşırı savurganca bir harcama olacağı düşüncesi ile satın almaktan vaz geçerken, bütçeleri ortak olmasına karşın aynı kıyafeti eşi ona doğum günü hediyesi olarak aldığında çok mutlu olabilmektedir.

Hastings ve Shapiro' nun (2012) da aktardığı gibi hane halklarının pek çoğu harcamalarında zihinsel muhasebeye başvurarak örneğin beslenme, kira, elektrik ve doğal gaz, eğitim, seyahat, tatil, gibi harcama çeşitleri için ayrı ayrı bütçeler tutar ve bunları kendi içinde değerlendirirler. Aynı kazanç ve kayıp durumunda zihinlerinde yaptıkları ayırıma göre farklı tepki verebilirler. Bu konuda zihinlerinde yaptıkları ayırıma göre paralarını birbirine karıştırmadan amaçlarına göre ayırdıkları zarflara/kutulara/çekmecelere fiziksel olarak da ayırabilirler.

5.4. Aşırı Güven (Overconfidence)

Barber ve Odean (2001) ile Kahneman ve Riepe'e (1998) göre insanlar olayları kontrol etme yeteneklerine, bilgilerine ve gelecekteki beklentilerine aşırı güvenmektedirler. Bunun sonucunda riskli durumları küçümsemekte ve rasyonel davrananlara göre yaptıkları işlemlerde daha fazla kayıp yaşayabilmektedirler. Rasyonel yatırımcılar bir yatırımın beklenen getirisi işlem maliyetlerini aştığı durumlarda yatırım yaparken, aşırı güven yanılgısında olan bireyler bilgi, beceri ve beklentilerine aşırı güvenmeleri ve olası riskleri hafife almaları sonucunda rasyonellik dışı kararlar alarak daha fazla işlem yapmakta ve kayıplarla karşılaşabilmektedirler. Bunun nedeni Trehan ve Sinha'nın (2017) ifadesi ile kendilerine aşırı güvenen yatırımcıların yanılgıya düşerek doğru bilgiye sahip oldukları ve daha akıllı oldukları düşüncesidir.

Yatırımcı bireyler kamuya açık bilgilerden ziyade kendi kişisel bilgilerine daha fazla önem atfedip, işlemlerini buna göre yapmaktadırlar. Barber ve Odean'a (2001) göre psikologlar finans gibi alanlarda erkeklerin kadınlardan daha fazla aşırı güven içinde olduğunu bulgulamışlardır. Ayrıca araştırmacılar (Manazir v.d., 2016; Trehan ve Sinha, 2017) kendine aşırı güveni yüksek yatırımcıların, düşük aşırı güvene sahip yatırımcılara kıyasla agresif ve aşırı alım satım yaptığını, yüksek ticaret seviyelerinin ardındaki güdüleyici güç olarak aşırı güveni belirlemişlerdir.

5.5. Çıpalama/Demirleme/Sabitleme/Ankraj (Anchoring)

Tversky ve Kahneman'a (1974) göre insanlar tahmin oluştururken bir başlangıç noktası kullanıp ardından bazı düzeltmeler yaparak son tahminlerine ulaşırlar. Bunun sonucunda Wilson, Houston, Etling ve Brekke' nin (1996) vurguladıkları gibi bireyin elde ettiği bir bilgi eylemde bulunacağı kararla ilişkili değilse bile gereğinden fazla ağırlıklandırılarak önem atfedilir ve alınacak kararda etkili olur. Bu da çıpalama algısal sapmasını oluşturur. Tversky ve Kahneman'dan sonra yapılan çok sayıda çalışmada (Furnham ve Boo, 2011) bireylerin yatırım kararlarında çıpalama yanılgısına düştükleri gözlenmiştir.

5.6. Geçmiş Görüş/Geriye Dönük/Sonradan Anlama Önyargısı (Hindsight Bias)

Herhangi bir durumun sonucu ortaya çıktıktan sonra, bireylerin ortaya çıkan sonucun önceden kolayca tahmin edilebilir olduğunu düşünmesi eğilimine geçmiş görüş yanılgısı denilmektedir. Yani Roese ve Kathleen'in (2012) ifadesiyle bireyler bir durumu öğrendikten sonra aslında o durumun öngörülebilir olduğunu iddia etmektedirler. Fischoff'un yürüttüğü bir çalışmadan Hussain v.d.'nin de (2013) çıkarımda bulunduğu gibi bir olay geçip gittikten sonra başlangıçta göründüklerinden daha öngörülebilir olmaktadır, bireyler yeni bilgiler ışığında eski bilgilerini çarpıtarak sanki önceden sonucu bildiklerini iddia etme eğiliminde olmaktadırlar.

Bireylerin yatırım kararlarında karar verme aşamasında ciddi sonuçlara sebep olabileceği için geri görüş yanılgısının dikkat edilmesi gereken bir durum olduğu söylenebilir. Roese ve Kathleen'e (2012) göre geri görüş sapması, yatırımcı birey üzerinde kısa vadeli hareketlere odaklanma, yanlış hedeflere odaklanma veya doğru nedenin etkisini abartıp sorunun nedenini bulamamaya (myopia) sebep olabilir. Ayrıca bireyin diğer bakış açılarını gözden kaçırmasına, sonraki karar vermede riskli pozisyonlarda ilerlemesine neden olabilecek durumları analiz etme yeteneğini abartarak kendine aşırı güvenmesi (overconfidence) gibi etkilere sebep olabilir. Bu durumda da bireyin yatırımından zarar etmesi söz konusu olabilir.

5.7. Dar Çerçeveleme (Narrow Framing)

Dar çerçeveleme, insanlar mevcut bir problemin diğer mevcut problemlerle ilişkisini ihmal ettiğinde ortaya çıkan davranışsal bir önyargı olarak tanımlanabilir. Çerçeveleme yanlılığı, verilerin sunulma şeklinin karar

vermeyi etkileyebileceği gözlemini ifade eder (Robinson, 2016). Ya da Fang'ın (2020) ifade ettiği gibi karar vericiler riskleri birleştirmekten ziyade, onları birbirinden bağımsız olarak değerlendirme eğilimine girerek bütünsel bakış açısıyla değerlendirme yapmazlar. Böylesi durumlarda da birden fazla riskli kararı ihmal edebilmektedirler. Bunun sonucunda, riskli bir beklentiyi diğer risklerle birleştirmek yerine tek başına değerlendirme eğilimi sergilerler ki, buna da "dar çerçeveleme"(narrow framing) denilmektedir.

Benartzi'ye (2017) göre bireyler, yatırımlarını genel portföyün bağlamını dikkate almadan görme eğiliminde olup büyük resmi göremedikleri için çoğu kez finansal hatalar yapmaktadırlar. Birçok insan savunmasız kaldığı dar çerçeveye girdiğinde kısa vadeli kayıplara odaklanma eğilimiyle, örneğin rahat bir emeklilik gibi yatırımın uzun vadeli hedeflerine nasıl uyduğunu düşünmek yerine, piyasanın günlük dalgalanmalarından korkmaktadır. Bu noktada uzun vadeli hedeflere ulaşmanın ve kısa vadeli kayıplara odaklanmaktan kaçınmanın en kolay yolu, portföyün daha az sıklıkta kontrol edilmesi olabilir. Piyasanın en son dalgalanmaları hakkında anında güncellemeler almak artık mümkün olsa da, bu ek bilgiler dar çerçevelere yol açabilir.

5.8. Temsil Edilebilirlik/Temsiliyet Yanılgısı (Representativeness Bias)

Kahneman ve Tversky (1974) ve Kahneman'ın (2003) çalışmalarında da belirtildiği gibi bireyler akılcı bir şekilde düşünme yerine karmaşık hesaplar yapıp analitik düşünmekten kaçınarak fazla bir çaba sarf etmeden sezgileriyle ve oluşturdukları zihinsel kısa yollarla hareket ederek basit kararlar almaktadırlar. Bu durum bir karar aşamasında üzerinde düşünüp analiz etmek için kısıtlı zamana ve kapasiteye sahip olmalarından kaynaklanmaktadır.

Bireyler oluşturdukları zihinsel kısa yolların konfor ve kolaylığı ile ilave yeni bilgileri analiz edip değerlendirmedikleri için doğru yatırım kararları alamayabilirler. Alacakları kararlarda bireyler akıllarında en fazla yer etmiş genellikle en son kullandıkları bilgileri temsili veri olarak değerlendirip ona göre karar verirler (Kıyılar, 2016). Yani geçmiş zamanda olan olayların gelecekte de olacağı düşüncesi ile yatırım kararı verileceği zaman daha önce zihinde oluşmuş olan benzer bir duruma hızlıca fakat mantıksızca referans verilerek eylemde bulunulmaktadır. Menkul kıymetler borsalarındaki geçmiş performansların geleceği etkilemesi üzerine Irshad v.d.'nin (2016) yaptıkları çalışmalar ile başkaca araştırmacıların da tespit ettiği gibi yatırım kararlarının verilmesi aşamasında temsiliyet yanılgısının yatırım kararları üzerinde etkileri olabilmektedir.

5.9. Kumarbaz Yanılgısı (Gambler's Fallacy)

Rabin ve Vayanos'un (2010) ifadesi ile insanların çoğunluğu geçmiş ile bu günkü olaylar arasında bir örüntü, döngü olduğuna inanarak rastgele kısa süreli bir sonuçlar dizgisinde örüntüye uygun olarak tekrarlar bekleyerekten kumarbaz yanılgısına düşerler. Örneğin bir yazı tura atışında birey ne kadar çok bahis kaybederse, her yeni denemesi bir öncekinden bağımsız olsa da, kumarbaz artık kazanmanın zamanı geldiğini daha fazla hisseder (Tversky ve Kahneman, 1974) ve atışa devam eder. Bunun sonucunda istemediği kayıplarla da karşılaşabilecektir. Kumarbaz yanılgısına kapılan bir yatırımcı rasgele süreçler arasındaki benzerlik ilişkisini yanlış bir şekilde yorumlayıp, istatistiki bağımsızlığı yanlış bir şekilde değerlendirerek hatalı tahminlerde bulanabilmektedir (Rakesh, 2013).

Menkul kıymet borsasında kumarbaz yanılgısı bir hissenin fiyatının belirli bir zamanda daha fazla düşmesine karşın gelecekte daha fazla yükseleceği veya şimdi daha az yükselmesine karşın gelecekte daha fazla düşeceğine olan bir yanlış inanış olarak ifade edilebilir. Wijayanti v.d.'ne (2019) göre, bir yatırımcı yatırım yaparken aynı kumarbazın kumar oynarken düştüğü kumarbaz yanılgısı gibi bir yanılgıya düşüp verdiği rasyonel olmayan karar sonucu yatırımından zarar edebilir.

5.10. Sürü Davranışı Önyargısı (Herding Behavior Bias)

Sürü davranışı, ekonomik karar birimlerin bir yatırım kararında bulunacakken kendi karar ve analizlerinden ziyade başka karar birim(ler)inin davranış tarzlarını taklit ederek kararlarını bunlara dayalı olarak vermeleri şeklinde karşımıza çıkmaktadır. Tam bilgiye sahip olmayan finansal karar alıcılar dar bir yatırım ufkuna sahipse itibarlarını korumak, olabilecek kayıpları telafi etmek ve olumsuz bir sonuç anında suçu paylaşarak hatanın etkilerini hafifletmek için diğer finansal karar alıcıların hareketlerini taklit ederek sürü davranışına yönelebilirler. Ayrıca piyasaya sonradan giren bir yatırımcı kendinden önce piyasada bulunan yatırımcıların özel bilgilere sahip olduğu yanılgısına girerek onları taklit edebilmektedir (Spyrou, 2013).

Dünyanın çeşitli yerlerindeki farklı borsalarda sürü davranışı sıklıkla gözlenmiştir. Saeedi ve Chahardeh (1983) yapmış oldukları çalışmalarında geçen yüzyılda, sürü davranışının piyasa türbülansı yarattığı ve birçok yatırımcının önemli ölçüde zarar gördüğü farklı olaylar yaşandığından bahsederek orta düzeyde belirsizliğin olması durumunda yatırımcıların daha çok kamuya

açıklanmış haberlere güvenerek başkalarının davranışlarını takip etmekte olduklarını ileri sürmüşlerdir.

6. Sonuç

Yatırım, ekonomide yer alan birimlerin getiri elde etmek amacıyla ellerinde bulundurdukları fonların ya da tasarrufların gelecekte kullanılmak suretiyle değerlendirilmesidir. Yatırım yapmaya karar veren gerek hane halkı olsun gerekse şirketler v.b. çeşitli nedenlerle bu yola girmektedirler. Amaçlanan ne olursa olsun esasında yapılmak istenen gelecekte daha fazla kazanç sağlama arzusu veya elinde bulundurduğu sermayesinin değerini koruma güdüsüdür.

Ekonomik karar birimleri yatırımlarını çeşitli şekillerde ve piyasalarda yapmakta olup günümüzde hane halkı ve işletmeler (şirketler) için bir yatırım ortamı olarak menkul kıymet piyasalarının önem kazanıp giderek de önemini artırmaya devam ettirdiklerini görmekteyiz.

Geçmişten günümüze ekonomi ve finans alanında ortaya konan teorilerin en karakteristik varsayımlarından biri ekonomik karar birimi olan bireylerin rasyonel davranan (homo economicus) insan tipinde olduğu olmuştur. Özellikle 1950 lerden sonra finans alanında modern teoriler ortaya konularak bu alanda büyük katkılar sağlanmıştır. 1952 yılında The Journal of Finance adlı dergide yayınlanan "Portföy Seçimi" adlı çalışma, Harry Markowitz'in bir çok kaynakta da yer aldığı gibi modern portföy teorisinin babası olarak anılmasına neden olmuştur. Bu tarihlerden sonra teoriler sürekli geliştirilerek devam etmiş ancak rasyonel davranan insan tipi ve piyasaların etkin olduğu varsayımı etkin piyasalar hipotezi gibi teorilerde yerini korumuştur.

Günümüzde bilgi teknolojilerinde yaşanan gelişmeler yatırım kararlarında riskin azaltılması ve daha isabetli kararlar verme noktasında çok karmaşık ve hesaplanması eskiden daha zor olan istatistiki hesaplamaların daha kolaylıkla yapılmasını sağlayarak karar birimlerine büyük kolaylıklar sağlamaktadır. Ancak bireysel yatırım yapmak isteyen her karar birimi bu alanda yeterince bilgi birikimine, kaynak gücüne, kabiliyete, yeterli zamana sahip olmayabilir. Bu gibi aktörler ve hatta bu alanda uzman olanlar dahi yatırım kararlarında rasyonel davranıştan uzaklaşarak psikolojik faktörlerin etkisi ile çeşitli (sezgisel, bilişsel, sosyal) yanılgılara/sapmalara yenik düşüp yanlış kararlar alabilir, yatırımlarından zarar edebilirler.

Yatırım kararlarında ve varlık fiyatlarının oluşumunda psikolojik faktörlerin rolünü araştıran davranışsal ekonomi/finans araştırmacıları bu noktada karar

birimlerinin kararlarında etkili olan yanılgıları/sapmaları inceleyerek bireylerin bu hatalara düşmemesi yönünde görüşler öne sürmektedirler. Davranışsal ekonominin kökenini her ne kadar 1759 yılında Adam Smith'in yayınladığı "Ahlaki Duygulanım Teorisi" ne kadar götürebilirsek de bu alanın 2002 yılında Nobel Ekonomi ödülünü de alacak olan Amos Tversky ve Daniel Kahneman'ın (1973, 1974, 1979) çalışmalarıyla daha fazla bilinirlik kazanarak popüler hale geldiğini söyleyebiliriz.

Davranışsal ekonomi/finans çerçevesinde rasyonellikten sapma olarak öne sürülen kavramların anlaşılması yatırımcı karar karar birimlerinin hata yapma olasılıklarını azaltabilir. Ancak her bağımsız bireyin finansal kararlar alırken finans teorilerini bildiğini söz konusu davranışsal yanılgıları çözümlediğini söyleyemeyiz. Bu noktada hemen hemen birçok toplumda ve kültürde kendine yer edinen "bir bilene danış" öz deyişi yol gösterici olabilir. Aynı zamanda bireysel akıldan ziyade kurumsal ortak aklın hataya düşme olasılığının daha az olabileceğini söylememiz mümkündür. Bu yüzden karar birimlerinin asgari düzeyde de olsa "finansal okuryazarlık" konusunda bilgi ve beceri birikimine sahip olması yatırım kararlarında isabeti artırabilir. Öte yandan özellikle bireysel yatırımcılar açısından örneğin menkul kıymetler piyasalarında profesyonel fon yöneticilerinin belirlediği şekilde portföy çeşitlendirmesinin yapılması veya yatırım kaynaklarının oluşturulmuş yatırım fonu katılma belgelerinde değerlendirilmesi yoluyla hata ve yanılgılara sonucu kayıplar yaşanmasının önüne geçilebilir. Son olarak devlet de yatırımcıların hangi noktalarda yanılgılara düştüğünü doğru bir şekilde teşhis edebilirse onları korumak adına hataları önleyici hukuki düzenlemeler yoluyla toplumsal refaha katkı sağlayabilir.

Kaynakça

Agnew, J., Balduzzi, P., Sunden, A., (2003), "Portfolio Choice and Trading in a Large 401(k) Plan", The American Economic Review , Mar., 2003, Vol. 93, No. 1 (Mar., 2003), pp. 193- 215

Ahmad, Z., Ibrahim, H. and Tuyon, J. (2017), "Behavior of fund managers in Malaysian investment management industry", *Qualitative Research in Financial Markets*, Vol. 9 No. 3, pp. 205-239. https://doi.org/10.1108/QRFM-08-2016-0024

Aytekin, Y. E., Aygün, D. M., (2016), "FİNANSTA YENİ BİR ALAN "DAVRANIŞSAL FİNANS", Yüzüncü Yıl Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, (2) , 143-156.

Barber, B.M., Odean, T., (2001), "Boys Will be Boys: Gender, Overconfidence, and Common Stock Investment", The Quarterly Journal of Economics , Feb., 2001, Vol. 116, No. 1, pp. 261-292

Bayrakdaroğlu, A., Kuyu, E., (2018), "Farklı Demografik Profillerdeki Kadınların Yatırım Kararlarına İlişkin Finansal Risk Algılarının İncelenmesi", Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi Yıl: 2018, Cilt: 5, Sayı: 3, ss: 705-724

Benartzi, S., (2017), "As an Investor, Do You Suffer from 'Narrow Framing'?", The Wall Street Journal, June 11, https://www.wsj.com/articles/as-an-investor-do-you-suffer-from-narrow-framing-1497233281

Campbel, J.Y., (2000), "Asset Pricing at the Millennium", The Journal of Finance, VOL. LV, NO. 4, pp. 1515-1567.

Fang, H.C., Memili, E., Chrisman, J. J., Tang, L. (2020), "Narrow-Framing and Risk Preferences in Family and Non-Family Firms", Journal of Management Studies, 58(1), 201–235. Portico, https://doi.org/10.1111/joms.12671

Fama, E.F. (1970), "Efficient capital markets: a review of theory and empirical work", The Journal of Finance, Vol. 25 No. 2, pp. 383-417.

Fuller, R.J., (2000), "Behavioral Finance and the Sources of Alpha", Forthcoming, Journal of Pension Plan Investing, Winter 1998, Vol. 2, No. 3

Furnham, A., Boo, H.C., (2011), "A literature review of the anchoring effect", The Journal of Socio-Economics, Volume 40, Issue 1, February 2011, Pages 35-42

Guo, X., Egozcue, M., Wong, W.K., (2021), "Production Theory Under Price Uncertainty For Firms With Disappointment Aversion", International Journal of Production Research, Vol. 59, No. 8, pp. 2392–2405, https://doi.org/10.1080/00207543.2020.1733699

Haselton, M. G., Nettle, D., and Murray, D. R. (2015), "The evolution of cognitive bias", The handbook of evolutionary psychology, pp.968-987, https://doi.org/10.1002/9781119125563.evpsych241

Hastings, J., Shapiro, J.M., (2012), "Mental Accounting And Consumer Choice: Evidence From Commodity Price Shocks", Nber Working Paper Series, Working Paper 18248, http://www.nber.org/papers/w18248

Huang, J.Y., Shieh, J.C.P. and Kao, Y.C. (2016), "Starting points for a new researcher in behavioral finance", International Journal of Managerial Finance, Vol. 12 No. 1, pp. 92-103. https://doi.org/10.1108/IJMF-05-2015-0111

Hussain, M., Shah, S. Z. A., Latif, K., Bashir, U., & Yasir, M., (2013), "Hindsight bias and investment decisions making empirical evidence form an emerging financial market", International Journal of Research Studies in Management, 2013 October, Volume 2, Number 2, pp. 77-88

Ippolito, G., (2017), "Joy-pain/prospect theory graph", Sep 22, 2017, https://ima314.com/2016/06/joy-pain/prospect_theory_graph/

Irshad, S., Badshah, W., Hakam, U., (2016), "Effect of Representativeness Bias on Investment Decision Making", Management and Administrative Sciences Review, Volume 5, Issue 1, pp. 26-30

Kahneman, D., (2003), "Maps of bounded rationality: Psychology for behavioral economics", The American Economic Review, 93(5), 1449-1475.

Kahneman, D., Riepe, M. W., (1998), "Aspects of Investor Psychology", Journal of Portfolio Management, Vol. 24, No. 4, pp. 52-65.

Kahneman, D., Tversky, A., (1979), "Prospect Theory: Analysis of Decision Under Risk", Econometrica, 47, pp. 263-292.

Kahyaoğlu, M. B., (2011), "Yatırım Kararlarına Etki Eden Çeşitli Duygusal Ve Psikolojik Faktörlere Maruz Kalma Düzeyi Üzerinde Cinsiyetin Rolü: İmkb Bireysel Hisse Senedi Yatırımcıları Üzerine Bir Uygulama", Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi, Bahar 2011, Cilt:7, Yıl:7, Sayı:1, 7:29-51

Kanev, D., Terziev, V., (2017), "Behavioral Economics: Development, Condition And Perspectives", IJASOS- International E-Journal of Advances in Social Sciences, Vol. III, Issue 8, August 2017, pp. 413-423.

Karan, M. B., (2021), Yatırım Analizi ve Portföy Yönetimi, Ankara, Gazi Kitabevi.

Kıyılar, M., Akkaya, M., (2016), Davranışsal Finans, Literatür Yayıncılık.

Korkmaz T., Ceylan A., (2006). "Sermaye Piyasası ve Menkul Değer Analizi" 3.baskı, Ekin Kitabevi.

Lewis, R., 2021, 5 Common Behavioral Biases and How They Lead Investors to Make Bad Decisions, https://www.businessinsider.com/behavioral-biases

Manazir, M., Noreen, M., Asif, M., Aziz, B., (2016), "Overconfidence Bias and Investment Decision", Annals of Education, Vol. 2(1), March 2016: 98-105

Mittal, S., K., 2019, "Behavior biases and investment decision: theoretical and research framework", Qualitative Research in Financial Markets, ISSN: 1755-4179, Article publication date: 27 June 2019, https://doi.org/10.1108/QRFM-09-2017-0085

Peterson, R., L., (2012), Karar Anı, Çev.: Canan Feyyat, Scala Yayıncılık, 1. Baskı, İstanbul.

Prosad, J. M., Kapoor, S., Sengupta, J., (2015), "Theory of Behavioral Finance", Handbook of Research on Behavioral Finance and Investment Strategies: Decision Making in the Financial Industry, Ed.: Copur, Z., IGI Global book series Advances in Finance, Accounting, and Economics (AFAE) (ISSN: 2327-5677; eISSN: 2327-5685), pp.1-24

Rabin, M., Vayanos, D., (2010), "The Gambler's and Hot-Hand Fallacies: Theory and Applications", Review of Economic Studies (2010) 77, pp. 730–778

Rakesh, H.M., (2013), "Gambler's Fallacy and Behavioral Finance In The Financial Markets: A Case Study of Bombay Stock Exchange", International Journal of Business and Management Invention, Volume 2, Issue 12, December, pp.01-07

Robinson, J.D., (2016), "Using Blind Reviews to Address Biases in Medical Malpractice", in Blinding as a Solution to Bias, Strengthening Biomedical Science, Forensic Science, and Law, 2016, Pages 181-193

Roese, N.J., Kathleen D.V., (2012), "Hindsight Bias", Perspectives on Psychological Science, Volume: 7, issue: 5, pp. 411-426

Ritter, J.R., (2003), "Behavioral finance", Pacific-Basin Finance Journal 11, pp. 429–437

Seiler, M., Seiler, V., Traub, S., Harrison, D., (2008), "Regret Aversion and False Reference Points in Residential Real Estate", Journal of Real Estate Research, 30:4, 461-474, DOI: 10.1080/10835547.2008.12091229

Saeedi, A., Chahardeh, Z.R., (2013)," The effects of uncertainty of available information on investors' behaviors on herding formation", Management Science Letters 3(7), pp. 1983-1988, DOI:10.5267/j.msl.2013.06.027

Sağlık, F., (2019), "Risk Algısı Ve Demografik Özelliklerin Yatırımcı Davranışlarına Etkisi Üzerine Ampirik Bir Çalışma", Yayınlanmamış Doktora Tezi, Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı

Schinckus, C., (2011), "Archeology of Behavioral Finance", The IUP Journal of Behavioral Finance, Vol. VIII, No. 2, pp. 7-22

Shah, A.K., Oppenheimer, D.M., (2008), "Heuristics Made Essay: An Effort-Reduction Framework", Psychological Bulletin Vol.134, No.2, 207-222.

Sharma, A., Kumar, A. (2020), «A Review Paper on Behavioral Finance: Study of Emerging Trends", *Qualitative Research in Financial Markets*, Vol. 12 No. 2, pp. 137-157.

Shefrin, H., Statman, M., (1985), "The Disposition to Sell Winners Too Early and Ride Losers Too Long: Theory and Evidence", The Journal of Finance , Jul., 1985, Vol. 40, No. 3, Papers and Proceedings of the Forty-Third Annual Meeting American Finance Association, Dallas, Texas, December 28-30, 1984 (Jul., 1985), pp. 777-790

Shiller, R.J., (2003), "From Efficient Markets Theory to Behavioral Finance", Journal of Economic Perspectives, Volume 17, Number 1, Winter 2003, Pages 83–104.

Shiller, R., J., (2005), "Behavioral Economics And Institutional Innovation", Southern Economic Journal, 72 (2), 269-283.

Spyrou, S., (2013), "Herding In Financial Markets: A Review Of The Literature", Review of Behavioral Finance, Vol. 5, No. 2, pp. 175-194

Tekin, B., Cengiz, S., (2020), "Kendine Aşırı Güven Ve Kayıptan Kaçınma Önyargıları Yatırım Kararlarında Önemli Bir Faktör Mü?", Küresel İktisat ve İşletme Çalışmaları Dergisi, Bahar-2020, Cilt: 9 Sayı: 17, sf. 38-54

Thaler, R., (1985), "Mental Accounting and Consumer Choice", Marketing Science , Summer, 1985, Vol. 4, No. 3 (Summer, 1985), pp. 199-214

Trehan, B., Sinha, A.K., (2017), "A Study Of Existence Of Overconfidence Biases Among Investors And Its Impact On Investment Decision", National Finance and Economics Conference At: Lucknow, Volume: ELK Asia Pacific Journals – Special Issue, ISBN : 978-93-855370-1-1

Tversky, A., Kahneman, D., (1991), "Loss Aversion in Riskless Choice: A Reference-Dependent Model", The Quarterly Journal of Economics , Nov., 1991, Vol. 106, No. 4, pp. 1039-1061

Tversky, A., Kahneman, D. (1974), "Judgment under uncertainty: Heuristics and biases", Science, 185, pp. 1121– 1131.

Usul, N., (2020), "Finansal Yatırım Kararında Duygusal Faktörlerin Rolü: Bir Literatür Taraması", Muhasebe ve Finansman Dergisi, Temmuz/2020 (87), sf. 225-238, DOI: 10.25095/mufad.756303

Wijayanti, D., Suganda, T. R., Thewelis, F. S., (2019), "Gambler's Fallacy as Behavioural Bias Of Young Investor", Journal of Business and Behavioural Entrepreneurship, 3(2), pp. 72-80. https://doi.org/10.21009/JOBBE.003.2.05

Wilson, T.D., Houston, C.E., Etling, K.M., & Brekke, N. (1996) "A New Look at Anchoring Effects: Basic Anchoring and its Antecedents"., Journal of Experimental Psychology, 125(4), 387-402. https://doi.org/10.1037/0096-3445.125.4.387

Wong, W.K., (2020), “Review on behavioral economics and behavioral finance”, Studies in Economics and Finance, Volume 37, Issue 4, pp. 625-672.

Veni, P., Kandregula, R., (2020), “Evolution Of Behavioral Finance”, International Journal of Scientific Development and Research, Volume 5, Issue 3, pp. 209-215

Zeelenberg, M., Pieters, R., (2004), “Consequences of regret aversion in real life: The case of the Dutch postcode lottery”, Organizational Behavior and Human Decision Processes, 93 (2004), pp. 155–168

BÖLÜM XVI

LÜBNAN'DAKİ TOPLUMSAL YAPININ SİYASAL SİSTEM ÜZERİNDEKİ ETKİSİ: 1958 KRİZİ*

(The Impact of Social Structure in Lebanon on the Political System: The 1958 Crisis)

Serpil GÜDÜL

(Dr. Öğr. Üyesi), Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi
serpil.gudul@hbv.edu.tr
ORCID: 0000-0003-1124-7968

1. Giriş

Orta Doğu'nun sorunlu ülkelerinden biri olan Lübnan, tarihinde büyük bir iç savaşın yanı sıra birçok krizi de barındırmaktadır. Bu krizleri yorumlayabilmek için ülkenin sosyo-politik yapısının irdelenmesi gerekmektedir. Bunun için de toplumsal yapı ve tarihsel olayların gelişiminin birlikte değerlendirilmesi gerekmektedir. Birinci Dünya Savaşı'ndan yenik ayrılan Osmanlı İmparatorluğu'nun Orta Doğu'daki toprakları 24 Nisan 1920'de San Remo Konferansı ile Fransa ve İngiltere tarafından paylaşılmıştır. San Remo Konferansı ile Suriye ve Lübnan Fransız, Irak, Ürdün ve Filistin de İngiliz mandalarına verilmiştir (Armaoğlu, 1995: 198). Bu Konferans ile 1918 yılında fiilen başlayan Lübnan topraklarının işgali, 1920'de resmiyet kazanmıştır. Çünkü Birinci Dünya Savaşı'ndan sonra düzenlenen Paris Barış Konferansı'nda Osmanlı İmparatorluğu ve Almanya'nın idaresi altında olan toprakların, bağımsızlığa hazır olmadığı gerekçesi ile bir geçiş dönemi olarak manda rejimi altına alınması prensip olarak kabul edilmiştir (Acar, 1989: 24). San Remo Konferansı ile de bu paylaşım gerçekleştirilmiştir. O dönemde Suriye sınırları içerisinde yer alan bugünkü Lübnan toprakları, 1920'de Fransa

* Bu çalışma, yazarın "Uluslararası Terörizmin Egemenlik-Otorite İlişkisi Açısından Analizi: Lübnan 1967-2006" başlıklı doktora tezinden üretilmiştir.

tarafından Suriye'den ayrılarak Lübnan devleti kurulmuştur. 1943'te Fransa'dan bağımsızlığını kazanan Lübnan, tarihsel süreç içinde tarihinden ve de toplumsal yapısından kaynaklanan nedenlerden dolayı büyük krizler yaşamıştır. Bu krizlerin en bilinenlerinden biri 1958 yılında yaşana krizdir. Diğer krizler gibi 1958 krizinin de temelleri ülkenin tarihi ile birlikte toplumsal yapısında yatmaktadır. Lübnan'ın toplumsal yapısını anlayabilmek için en önemli iki unsuru gözden geçirmekte fayda vardır. Bu iki unsurdan ilki dini yapı, ikincisi ise zaimlik müessesesidir. Lübnan toplumu, tarihinden kaynaklanan farklı dini ve etnik unsurları içermektedir. Ancak siyasal açıdan bakıldığında, Lübnan devletinin yapısında etnik yapıdan ziyade dinin çok önemli bir yeri teşkil ettiği görülmektedir. Devlet yapısında göze çarpan bir başka önemli unsur ise zaimlik müessesesinin varlığıdır. Devletin kurumsallıktan uzakta olmasının en önemli nedeni bu ikinci unsura dayanmaktadır. Devletin egemen bir güç olarak işlevini sürdürmesini engelleyen iç öğeler, din ve mezheplere dayalı siyasal sistem ile zaimlik müessesesinin toplum ve devlet üzerindeki ağırlığıdır. Çalışmada, ülkenin toplumsal yapısının analizinin yanı sıra, ülkede ve bölgede yaşanan siyasal olayların krize giden süreci nasıl oluşturduğunun değerlendirilmesi yapılacaktır.

2. Toplumsal Yapı

2.1. Dini Yapı

Lübnan, farklı etnik ve dini grupların yer aldığı bir ülkedir. Bu bölgede tek tanrılı dinler olan İslamiyet ve Hıristiyanlık tarihte birbirine karşı sürekli mücadele içinde olmuştur (Hiro, 1993: 1). Ülkede özellikle dini açıdan farklılaşma, iktidar mücadelesinde grupların kimliği olarak ortaya çıkmış ve ülkedeki ulusal birliği, bütünleşmeyi engelleyen en önemli unsuru oluşturmuştur. Ülkedeki din ve mezhep çatışması krizlere sebep olmuş, hatta ileri boyutlara ulaşarak iç savaşa kadar gitmiştir. Lübnan'daki dini grupların kendi aralarındaki anlaşmazlık ve çatışmalar diğer devletler tarafından ülke üzerinde ve bölgede nüfuz mücadelesinde kullanılmış ve bu durum da Lübnan devletini zayıflatmıştır.

Ülkedeki farklı etnik ve dini toplulukların birbirleriyle ilişkisi ekonomik ve ticari açıdan alışveriş ile sınırlanmış, sosyal hayata yansımamıştır. Topluluklar arasındaki ekonomik ve ticari ilişkiler, sosyal açıdan bütünleşme için yeterli olamamıştır. Her topluluk, inançları, değerleri ve topluluk bilinci doğrultusunda kendi bağımsız sosyal sistemini oluşturmuştur. Daha da ötesi, her topluluk coğrafik açıdan ayrı yaşam bölgesine sahip olmuştur (Husn, 1998: 6). Ayrı

bölgelerde yaşama biçimi de ekonomi alanındaki mevcut sektörel paylaşımın keskinleşerek devamını sağlamış ve böylece etnik, dini ve mezhep farklılıklarına göre ekonomiye katılımı beraberinde getirmiştir. Bu durum, ekonomiden düşük pay alan kesimin yoksullaşması sebebiyle ekonomiden yüksek pay alan kesim ile aralarında sorunlar oluşmasına yol açmıştır.

Lübnan'da 1932'den sonra uzun yıllar nüfus sayımı yapılmamıştır. Ancak, günümüzde tahmini olarak; nüfusun % 59'unu Müslümanlar (Şii, Sünni, Dürzi, İsmaili, Alevi veya Nusayri) oluşturmaktaydı. Hıristiyan (Maruni Katolik, Rum Katolik, Katolik Melki, Ortodox Ermeni, Katolik Ermeni, Katolik Suriyeli, Roman Katolik, Suriye Ortodoks, Çaldin, Süryani, Kopt, Protestan) nüfusun oranı %39'dur. %1.3'lük kısmı ise geri kalanlar oluşturmaktadır (CIA The World Fact Book, 2006). Geri kalan grup içinde, Bahailer, Yahudiler bulunmaktadır. Ülkede az sayıda yaşayan Kürtler ise Sünni mezhebindendir (Gordon, 1983: 8, 9).

2.1.1. Maruniler

Maruniliğin başlangıcı için iki kaynak gösterilir. Bu kaynakların biri, M.S. 4. yüzyılın sonları ile 5. yüzyılın başlarında yaşamış olan Suriyeli keşiş St. Maron'dur. Diğeri de Marunilerin başlangıcı olarak M.S. 685-707 yıllarında Antakya Patrikliği yapmış olan St. John Maron'dur. St. John Maron, Marunilerin babası sayılır. Maruniler tek tanrıya inandıkları için, Bizans İmparatoru II. Justinianus (685-711) zamanında çeşitli işkencelere maruz kalmışlar, papazları idam edilmiş ve Antakya yakınlarındaki manastır ve kiliseleri yakılıp yıkılmıştır. Bu olayların sonucu olarak Marunilerin büyük bir kısmı Lübnan dağlarının kuzeyine çekilmiştir (Armaoğlu, 2003: 266). 1095-1099 yılları arasında gerçekleşen Birinci Haçlı Seferi'nin sonucunda kazanılan başarı ile Latin Kudüs Krallığı kurulmuş ve kurulan bu krallık sınırlarını Sayda, Beyrut, Jubayl ve Trablus'a kadar genişletmiştir. Maruniler Hıristiyanların hüküm sürdüğü bu bölgenin bir parçası olmuşlardır (Hiro, 1993: 1).

Maruniler yoğun olarak, Lübnan dağlarının batı eteklerinde, Trablusşam'ın kuzeyinde denize dökülen Nahr-al-Barid ile Beyrut'un kuzeyinde denize dökülen Nahr-al–Kelb arasında, güneyde de, Şuf bölgesindeki Dayr-al-Kamar ve Cezzin kesimlerimde bulunmaktadırlar (Ülman, 1965: 6). Bunun dışında, dağınık olarak Bekaa vadisinde ve Akkar tepelerinde de yaşamaktadırlar (Harris, 1997: 71). Maruniler, inançları bakımından, Katolik kilisesine bağlıdırlar (Ülman, 1965: 6).

Maruniler, geçmiş tarihte kentten uzak, izole edilmiş bir şekilde köylerde yaşarken, 9. yüzyılda Batı tarzı iktisadi sistemin ülkeye girmesiyle Marunilerin bir

kısmı ticaret ile uğraşmaya başlamıştır. Böylece Beyrut'ta güçlü bir mevcudiyete sahip olmuşlardır (Harris, 1997: 70, 71). 16. ve 17. yüzyılda Lübnan'da sayısal açıdan en fazla nüfusa sahip mezhep Marunilerdi. Ancak sayıca fazla olmalarına rağmen ülkede etkinliğe sahip değillerdi (Acar, 1989: 1). 19. yüzyılın ortalarına kadar Dürzi hegemonyası altında uyum içinde yaşamışlardır (Husn, 1998: 33). Ancak zamanla Dürzilerin üstünlüğü azalmaya başlamıştır. Dürzi aileler arasındaki kanlı mücadele Dürzilerin gücünü azaltmıştır. Ayrıca, önde gelen Dürzi ailelerden olan Şihab ve Abdullam ailelerinde zamanla kopmalar olması, bir kısmının Hıristiyanlığı benimsemesi de Dürzilerin zayıflatmıştır (Acar, 1989: 8). Osmanlı döneminde de daha zayıf olan Maruniler, 20. yüzyıla yaklaştıkça gerek ekonomik gerek siyasal açıdan güçlenerek Lübnan'da en etkili mezhep grubu konumunu almıştır (Acar, 1989: 1).

Tarihte, Orta Doğu ile Avrupa arasındaki ipek ticaretinin Lübnan üzerinden geçen kısmı Marunilerin kontrolü altında olmuştur. Bu da Marunilere ekonomik açıdan önemli bir avantaj sağlamıştır (Acar, 1989: 8). 1584'de Roma'da açılan Maruni Koleji Lübnan'dan gelen Maruni çocuklara eğitim vererek Lübnan'a misyoner ve reformcu olarak göndermesi, Marunilerin Batı ile ilişkilerini arttırmasında etkili olmuştur. Nüfus olarak artmaları ve güçlenmeleri Dürzilerin yerini almalarını sağlamıştır. Ayrıca, Manda yönetimi döneminde de Fransa ile ilişkilerini geliştirmişler, Vatikan ile de sıkı ilişki içinde olmuşlardır (Husn, 1998: 33). Maruniler bu dönemde tanınan ekonomik ayrıcalıklar sayesinde Lübnan'ın en zengin topluluğu halini almıştır. Lübnan'ın bağımsızlığının ilanından sonra Hıristiyan işadamları, ticaret ve endüstrinin büyük bir kısmına hâkim durumdaydılar (Gilmour, 1987: 75). 1920'de modern Lübnan'ın kurulmasından itibaren siyasal ve ekonomik gücü elinde bulunduran Marunilerin (Khalidi, 1984: 14) ülke içindeki ayrıcalıklı ve üstün konumu, 1943 Ulusal Paktı ile daha belirgin hale gelmiştir. Cumhurbaşkanlığının yanı sıra üst düzey resmi görevlerin büyük bir kısmına Maruniler gelmiştir. Maruniler, Araplara karşı siyasal otonomi ve otoritelerini korumaya yönelik olarak 1936'da Falanjist Parti (Kataib Parti)'yi kurmuştur. Bu örgütlenme, silahlı milis gücüne de sahip olmuştur (Acar, 1989: 30). Statükocu yapılarıyla iç savaşta reformcu sol hareketi teşkil eden Lübnan Ulusal Hareketi (LUH)'ne karşı diğer Hıristiyanlar ile birlikte Lübnan Cephesi içinde yer almıştır. İç savaş sonrası Taif Anlaşması'yla kurulan yeni düzende siyasal gücü Müslümanlarla birlikte eşit bir şekilde paylaşmaya başlayan Maruniler, artık nüfus olarak da Müslümanlardan daha az bir nüfusa sahip hale gelmiştir. 1990 verilerine göre Lübnan halkının yaklaşık %21'ini Maruniler oluşturmaktaydı (Harris, 1997: 70).

2.1.2. Sünniler.

Sunni mezhebine dahil olan Müslümanlar, İslam inancı içindeki en geniş grubu oluşturmaktadırlar. Sünnilik, Hz. Peygamber ile ashabın dinin temel konularında takip ettikleri yolu benimseyenler anlamında tabir edilen Ehl-i sünnet (Türkiye Diyanet Vakfı İslam Ansiklopedisi, 1994: 525) geleneğini takip etme, Sünni kavramı da Hz.Muhammed'in sünnetini takip eden anlamında kullanılmaktadır. Burada gelenekten kasıt, Hz.Muhammed'in "Sünnet" denilen söz, fiill, zımni tasdik veya herhangi bir suretle konulmuş bir kanun hakkındaki hadisleridir (İslam Ansiklopedisi, 1970: 242). Sünniller, ilk üç halife (Hz.Ebu Bekir, Hz.Ömer ve Hz.Osman) ve Hz.Ali'ye güvenip kabul ederler. Sünnilerde halife, seçimle ya da ataları tarafından aday gösterilmek suretiyle belirlenmektedir (Goldziher, 1981: 183). Sünni Müslümanlar, bütün Müslümanların Allah'ın itaat eden kulları olarak yasalar önünde eşit olduğuna inanırlar. Sünnilerde, İslamiyeti yorumlayacak yetkili bir makam ya da heyetin varlığı söz konusu değildir (Makdisi, 1990: 85).

Lübnan'daki Sünni varlığı, 634-639 yılları arasında bölgenin Müslüman Arap ordusunun istilasına uğraması ile açıklanmaktadır (Husn, 1998: 39). Osmanlı devrinde Sünniler, aynı mezhebi paylaştıkları için ayrıcalıklı ve avantajlı bir konuma sahip olmuştur (Acar, 1989: 8). Bu dönemde resmi devlet dinine bağlı olmaları nedeniyle Sünniler, Osmanlıların özel koruması altındaydı. Sünniler, Memlükler ve Osmanlılar döneminde yönetici sınıfı içinde yer aldıkları için diğer topluluklarla ilişkilerinde güçlü bir konumda yer almıştır (Husn, 1998: 40). Bu nedenle de kendilerini devlet yapısı ve merkezi otorite ile özdeşleştirmişlerdir (Husn, 1998: 36). Ancak, modern Lübnan devletinin kurulmasıyla birlikte siyasal statüleri zayıflamış ve devlet otoritesi içindeki konumlarını kaybetmişlerdir. Lübnan iç savaşında, LUH içinde aktif rol almışlar, Filistin Direniş Hareketi ile yakın ilişki kurmuşlar ve Filistin Kurtuluş Örgütü'nün Lübnan'dan çıkarılışı sırasında örgütün saflarında çarpışmışlardır (Husn, 1998: 40, 41).

Sünni nüfusun büyük bir kısmı Marunilerin ve Dürzilerin yerleşim alanı olan Dağlık Lübnan (Collelo, 1989: 264)'ın dışında yaşamışlardır. Halen de yoğun olarak ülkenin kıyı bölgesinde bulunan şehir ve kasabalarda bulunmaktadırlar (Husn, 1998: 6).

2.1.3. Şiiler

Şiilik, Şia kelimesinden türemiştir. Şia da, birisine uyanlar, aynı gruptan olanlar anlamına gelen Arapça bir kelimedir (Gölpınarlı, 1987: 21). Bir başka

deyişle yandaş, taraf anlamına gelmektedir (Lindholm, 2004: 283). Şia, Hz. Muhammed'in ölümünün ardından Hz. Ali'nin meşru halife olarak kabul edilmesi hususunu başlangıç noktası olarak alan, birbirinden çok farklı İslami mezheplerin büyük bir zümresinin ortak adı olarak kullanılmıştır (Adıvar vd., 2001: 502). Şii kelimesi, Ali'nin taraftarları, Ali'nin Şia'sından türemiştir. Şiiler, İslamiyet'te, Hz. Muhammed'in ardından halifeliğin Hz. Muhammed'in amcasının oğlu Ali ile onun eşi ve peygamberin kızı Fatma'dan olan oğullarının halifelik hakkına sahip olduğuna inanmaktadırlar. Şiilikte iki büyük mezhep vardır: Onikiler ve Zaidiler. Lübnan'da yaşayan mezhep, Oniki İmamlar olup günümüzde çoğunluk olarak yaşadıkları ülke İran'dır. Bu mezhepteki Şiiler, Hz. Ali, Hz. Hasan, Hz. Hüseyin ve gelen diğer imamların ardından son olarak Onikinci imamın Mehdi olarak İslamiyetin altın çağını kurmak üzere geleceğine inanırlar. Diğer mezhepler ise, İsmailiye grubu, Dürziler, Aleviler, Ahlihak grubudur. Hariciler ve Yezidiler ise ne Sünni ne de Şii'dir (Bullard, 1958: 44).

11. yüzyılda Şiiler, Dağlık Lübnan'ın güney kısmındaki tepelerde, Bekaa vadisinde ve daha sonra Marunilerin ve Dürzilerin hakimiyet kurdukları Dağlık Lübnan'ın orta kısmının büyük bir bölümünde asıl nüfusu oluşturmaktaydı (Harris, 1997: 73). Mütevaliler olarak da anılan Şii Müslümanlar, Suriye kıyılarının güneyine, Sayda ve Sur şehirleri arasındaki topraklara yerleşmişlerdi (Ülman, 1965:7,8). Osmanlı döneminde Lübnan'ın güneyinin yanı sıra Bekaa Vadisi ve Baalbek civarında da yaşayan Şiilerin Sünniler kadar gücü yoktu. Bunun nedeni Osmanlıların Sünni mezhebinden olmasıydı (Acar, 1989: 8). Bu nedenle, 16. yüzyılda Şiiler, Sünni Osmanlılara karşı İran'ı desteklemişlerdir (Harris, 1997: 73). Günümüzde Şiiler, Beyrut'un batısında, Beyrut'un güney varoşlarında, Bekaa vadisinde, Baalbek'te ve Lübnan'ın güney bölgesinde yaşamaktadırlar.

1920'ye kadar Şiiler, Lübnan'ın siyasal sistemi içinde tam anlamıyla fiili olarak yer almamıştır. Yaşam tarzı ve siyasal kültürü ile marjinal bir görüntü sergileyen Şiileri merkezi yönetim de ihmal etmiştir. Feodal yapı içinde düşük seviyede sosyal hareketliliğe sahip köylü topluluk olan Şiiler, siyasal açıdan tam olarak temsil edilememe özelliği taşımaktadırlar (Husn, 1998: 37). 19. yüzyıl boyunca Şiiler, toplumun diğer kesimlerine nazaran eğitim ve gelir açısından daha düşük seviyede olmuştur (Collelo, 1989: 265). O dönemde, Lübnan halkı içinde en az eğitim görmüş topluluğu olma niteliğini taşımıştır. Ancak, 20. yüzyılda güney ve doğuya ani İsrail saldırıları ve modern kentleşme yaşamı, geleneksel tarzlarını değiştirmiş ve birçoğunun Beyrut'a göç etmesine neden olmuştur.

1926 yılındaki Fransız Kararnamesi'yle Caferi fıkhına uygun olarak Şiilerin dini özerkliği resmilik kazanmıştır. Böylece Şiiler, Osmanlılardan bu yana ilk defa cemaat haline gelmiştir ve Şii mahkemeleri de meşruluk kazanmıştır (Bulut, 1997: 6). Ancak, Şiilerin Osmanlı'dan beri, devlet otoritesine karşı ısrarla devam eden ilgisizliği 1960'lı yılların sonuna kadar devam etmiştir (Husn, 1998: 38). Ulusal Pakt, Marunilerin çoğunluk olduğu dönemde yapıldığı için Şiilere ülke yönetiminde önemli pozisyon ve etkin görevler verilmemiştir (Johnson, 1986: 5). Şiiler, güneyden Beyrut'a göç ederek, siyasal erkin sahibi ve aynı zamanda ekonomik ve sosyal açıdan toplumun en üst seviyesinde yer alan Marunilerle yan yana yaşamaya başlamıştır. Bu durum, Şiilerin bilinçlenerek daha fazla eğitim imkânı, parlamentoda daha fazla temsil ve yönetim kademesinde daha etkin pozisyon talebinde bulunmalarına neden olmuştur. Nüfuslarının iç savaştan sonra hızla artarak Marunilerin nüfusunu geride bırakması da önemli bir etken oluşturmuştur. Musa el-Sadr, özellikle Beyrut'un gecekondu semtlerinde yaşayan yoksul ve eğitim düzeyi düşük Şiilerin lideri konumunu almıştır (Johnson, 1986: 170).

Günümüzde, Lübnan'da bulunan mezhepler içinde en fazla nüfusa sahip Şiilerdir (Johnson, 1986: 5). 1968'de Şiilerin ülke nüfusuna oranının %18 olduğu belirtilmektedir (Shaiki, 1992: 140). 1990 verilerine göre ise, Lübnan nüfusunun yaklaşık %35'ini teşkil etmektedirler (Harris, 1997: 72, Lindholm, 2004: 283). Bu verilerden ülkede Şiilerin nüfus artış hızının yüksek olduğu görülmektedir.

2.1.4. Dürziler

Dürziler, Fatımilerin altıncı halifesi el-Hâkim bin Emrullah'ın veziri Hamza bin Ali'nin kurduğu mezhebin üyeleridir. Hamza bin Ali'nin öğretisi, İsmaili fikrini (Hourani, 1991: 185, Lewis, 1995: 93, 94) daha da ileriye götürerek Allah'ın kendisini insanoğluna sunduğunu ve sonunda Fatımi halifesi el-Hâkim'in bedeninde cisimleşeceğini iddia etmektedir (Hourani, 1991: 185). Fatımi halifesi el-Hâkim, 1017 yılında, kendini Tanrı olarak ilan etmiş ve esrarlı bir şekilde ortadan kaybolmuştur. Ancak, Fatımi halifesi el-Hâkim'in ölmediğine ve günün birinde Mehdi olarak ortaya çıkacağına inanırlar. Bu inançları, el-Hâkim'den sonra gelen Fatımi halifeleri tarafından cezalandırılmalarına neden olmuştur. Bu cezalandırılmadan kurtulmak için de Darazi isminde bir din hocası önderliğinde Suriye'ye göçmüşlerdir (Tekindağ, 1955: 665-672). Darazi (Anuş Tegin ad-Derezi) Hamza bin Ali'nin yakınıdır ve daha sonra da Müslümanlıktan çıktığı için mürted olarak sayılmıştır. Dürzi ismi de Darazi'nin

yoğun propagandalarından dolayı gelmektedir (İslam Ansiklopedisi, 1994: 40). Bir söylentiye göre de, 12. yüzyılda Suriye'de kalıp yurtlarına dönmeyen haçlılar Müslümanların baskısında kalınca, Comte de Dreux'ün önderliğinde dağlara çekilmiştir. Burada Hıristiyanlar bölgenin yerlileriyle evlenerek kendi topluluklarını kurmuşlardır. Dürzi ismi de, Dreux adının bozulmasıyla bu topluluğun adı olmuştur (Tekindağ, 1955: 466).

Dürziler, iman ve amelle ilgili olarak dört ana esasa sahiptir. Bu esaslardan birincisi; Hakim bin Emrullah'ın ilah olduğuna inanmak, ikincisi; Hamza Hakim'in peygamberi olduğu için Hamza bin Ali'yi mahlukatın en şereflisi olarak tanımak, üçüncüsü; İlahi emirleri talim ve telkin eden hudud ve vezirleri tanımak, dördüncüsü; yedi esası bilmek ve yerine getirmektir (İslam Ansiklopedisi, 1994: 40). Kişisel davranışlarda yerine getirilmesi gereken yedi esas ise; doğru sözlülük, din kardeşlerini korumak, var olmayana ibadetten vazgeçmek, iblisler ve azgınlardan uzaklaşmak, Hakim bin Emrullah'ı her devirde tek ilah olarak tanımak, Hakim'in hüküm ve fiiline rıza göstermek ve her durumda Hakim'in hükmüne boyun eğmektir Dürziler, islamın beş şartı olan kelime-i şehadet, namaz, oruç, hac ve zekat'ın yerine yedi esası yerine getirmektedirler (İslam Ansiklopedisi, 1994: 43,44).

Dürzi cemaatini Şiilere yaklaştıran en önemli husus "velayet" konusundur. İslam dininin velayet kuralıyla tamamlanabileceğine inanırlar. Bir başka deyişle, Hz. Muhammedin damadı Hz. Ali'nin ilahi buyrukla vasi tayin edildiğini ve onun Allh'ın velisi olduğuna inanırlar. Bu inanca Sünniler sahip değildir. Ezan okunurken de "Muhammed Allah'ın resuludür" ibaresine "Ali Allah'ın velisidir" ibaresini eklerler. Dürziler bu yönden Şiilerle yakınlaşmasına karşın bu konuda ayırıcı önemli bir özelliğe sahiptirler O da, velayet makamını dini çerçeveyle sınırlamak, bunu dünyevi işlere karıştırmamaktır. Burada Dürzilerin önemli bir özelliği ortaya çıkmaktadır. Dürzilerin Şeriat'ı kabul etmedikleri ve laik bir dünya düzeni benimsedikleri anlaşılmaktadır. Dürzilerde Hz. Ali övgüsü (tevella) olmasına rağmen, ilk üç halife olan Hz. Ebubekir, Hz. Ömer ve Hz. Osman'ı yerme (teberra) Alevi ve Şiilerdeki kadar belirgin değildir (Bulut, 2002: 106, 107).

Dürzilerin 1017 yılında Lübnan'da bulundukları bölge, Güney Lübnan'da Hermon Dağı yakınlarındaki Vadi al-Taym' olmuştur (Smith, 2002:150). Osmanlı İmparatorluğu'nun hüküm sürdüğü dönemde Beyrut'un doğusu ile güneydoğusu arasında bulunan ve "Şuf" olarak nitelendirilen dağlık bölgede (Acar, 1989: 7), ülke bağımsız olduğu tarihlerde ise Dağlık Lübnan bölgesinin güneyinde yoğun olarak yaşamışlardır (Hourani, 1991: 429). Günümüzde Dürziler, Şuf dağlarının

yanı sıra, Batı Beyrut, el-Metn, Hasbayya ve Rashayya'da yaşamaktadır (Collelo, 1989: 263).

Tanzimat'a kadar, o dönemde Suriye toprakları içinde yer alan Lübnan'daki Dürziler arasında feodal beylik sistemi egemen olmuştur. Prensin yerini alan "emir"ler aynı topraklarda beraber yaşadıkları Maruniler ile nüfuz mücadelesi vermiştir. Tanzimat, emirlik sistemini kaldırınca, emirlerin yerini aristokrat aileler almıştır (Bulut, 2002: 113). Osmanlı döneminde güçlü ve egemen olduğu görülen Dürzi ailelerin arasında sürekli bir çekişme mevcut olmuştur. Bu çekişme, 16. yüzyılda Kaysit ve Yemenit olarak adlandırılan iki kabile arasında geçmiş ve Kaysit kabilesinin üstünlüğü ile sonuçlanmıştır. Daha sonra da Canpolat, Şihab, Aslan, Talhuk, Abullam ve Abdulmalik aileleri arasında güç çekişmesi yaşanmıştır. Osmanlı döneminde Şihab ailesi, Dürziler arasında en güçlü olan aile olmuştur. Daha sonra liderlik Canpolat ailesine geçmiştir (Acar, 1989: 7). Dürziler arasındaki bu çekişme, özellikle silahlı mücadeleye dönüştüğü zamanlarda Dürzileri yıpratmış ve Hıristiyanları daha güçlü bir konuma getirmiştir (Acar, 1989: 9).

Dürzilerin lideri olarak çıkan Kemal Canpolat, 1949 yılında İlerici Sosyalist Parti (İSP)'yi kurarak Hıristiyanlar ile mücadeleye girmiştir. Lübnan Parlamentosu'nda Şuf milletvekili olarak görev yapan Kemal Canpolat, İSP'yi kurmasının ardından Arap ulusal birliğini savunarak Nasır'ın Arap Milliyetçiliği düşüncesini desteklemiştir. Tevhid'i tedrisat kanunun çıkarılması, cemaat esasına göre bölünme ortaya çıkmasına karşı mevcut anayasanın laiklik ilkesi doğrultusunda değiştirilmesi, yabancı kuruluşların millileştirilmesi gibi siyasal reformlar önermiştir. Canpolat, ekonomik ve siyasal açıdan üstün konumda olan Hıristiyanlara karşı anayasanın yeniden düzenlenmesini savunarak siyasetin dini ve etnik temeller üzerine kurulmuş olmasına eleştiri getirmiştir (Bulut, 2002: 143).

2.2. Zaimlik Müessesesi

Arapların çoğunluk olarak yaşadıkları Orta Doğu'da genel olarak aile ve mezhep bağlılığı gibi birincil toplumsal bağların çok güçlü olduğu görülmektedir (Sander, 1994: 73). İbn-i Haldun'un "asabiyet (asabiyya)" (Haldun, 2004: 95, 96) olarak adlandırdığı bu bağlar, bölgedeki diğer Arap ülkelerinde olduğu gibi Lübnan'da da mevcuttur. Bu bağların siyasal ve ekonomik çıkar üzerine yapılanması, ülkede zaimlik müessesesini oluşturmuştur.

Lübnan'da zaimlik müessesesi, feodal yapının yıkılmasından sonra ortaya çıkmıştır. 1841'de Maruniler ile Dürziler arasında ekonomik ve sosyal

nedenlerden kaynaklanan uyuşmazlık (Acar, 1989: 12) çatışmaya dönüşünce, Osmanlı, Lübnan idaresinde gerekli değişikliği yapmak üzere Hariciye vekili Şekip Efendi'yi Beyrut'a göndermiştir. Şekip Efendi'nin Lübnan'ın yönetiminde yaptığı düzenlemeyle; Lübnan'ın idaresini bir kanun ve nizama bağlamış ve feodal beylerin haklarına bir sınır getirilmiştir (Ülman, 1965: 19). Dürziler ile Marunilerin çatışmasını önlemek amacıyla görevden alınan III. Beşir'in yerine getirilen Ömer Paşa döneminde, Dağlık Lübnan'ın güneyindeki Dürzi bölgesine Dürzi kaymakam, kuzeyindeki Maruni bölgesine de Maruni kaymakam getirilerek iki kaymakamlık dönemi başlatılmıştır. Şekip Efendi, yaptığı düzenlemede bu idare şeklini teyid etmiştir (Acar, 1989: 14, 15). Ayrıca kaymakamların tayinini de Sayda valisinden alarak Babıaliye vermiştir. Böylece mahalli etkilerin kaymakam tayini konusunda rol oynaması engellenmiş olmuştur. Bunun yanı sıra, her din ve mezhepten halkın mahalli idareye katılmasını sağlamak amacına yönelik her kaymakamlıkta bir karma meclis kurmuştur. Her topluluk bu mecliste iki üye ile temsil edilecek ancak, Şiilerin bir üyesi olacaktır. Meclis aynı zamanda yargılama yapacağı için her topluluğun iki üyesinden biri kanun adamları arasından seçilerek kadı adını alacak, diğerleri de müsteşar unvanını alacaktır. Meclisin idari yetkileri sınırlıydı ve kaymakamın göndermediği işlere bakamayacaktı (Ülman, 1965: 19-21). Bu düzen, yerli idarecilerin bağımsızlığına, böylece de feodal haklara bir sınır getirdiği ve halkı karma meclisler yoluyla mahalli idarede söz sahibi yaptığı için toprak sahiplerinin yüzyıllardır Lübnan'da sürdürdükleri nüfuzunu kökünden sarsmıştır (Ülman, 1965: 25). Bu durum, Lübnan'daki sosyal ve ekonomik gelişmeyi hızlandırmıştır. Ancak bu gelişme Dürzilerden çok Maruniler üzerinde olmuştur. Çünkü geleneklere bağlı, kapalı bir toplum olan Dürziler şeyh ve emirlerine bağlı kalmaya devam etmişlerdir. Büyük bir çoğunluğu tarımla uğraşmadıkları için toprağın sahibi olma gayretleri olmamıştır. Çalıştıkları toprağı kendi mülkiyetine geçirme çabası Maruni köylüler için önem arz etmiştir (Ülman, 1965: 26). Feodaliteden yana olan ve Dürzileri destekleyen İngiltere ile nüfuz mücadelesi içinde olan Fransa'nın kışkırtmasıyla, 1958'de Maruni köylüler feodal yapıyı değiştirmek ve toprak sahibi olmak için Maruni ve Dürzi feodal soylulara karşı ayaklanmıştır. Dürzi köylüler dindaşlarının yanında yer aldığı için bu ayaklanma kısa sürede din temelli bir iç savaşa dönüşmüştür (Sander, 1982: 223). Bu durum, 9 Haziran 1861'de Osmanlı Devleti tarafından oluşturulan "Lübnan Nizamnamesi" ile son bulmuştur. Lübnan Nizamnamesi ile feodal haklar kalkmış ve herkes kanun önünde eşit olmuştu (Ülman, 1965: 121). Ancak bu sefer de yarı feodal bir özellik gösteren zaimlik müessesesi ortaya çıkarak toplumsal yapıyı belirlemiştir.

Lübnan'da, yarı feodal, bölgesel ve dini liderler olan "Zaimler", politik yaşamın en önemli aktörleridir. Kurdukları düzen de "Zaimlik müessesesi" olarak geçer. Çıkarlarını ön planda tutan zaimler, tuttukları kimseleri kayırarak modernizasyon yanlılarını cezalandıran bir politika izlemişlerdir (Heiberg, 1984: 34). Bunun sebebi de, kendilerinin baş aktörü olduğu bu sistemin değişmemesi, kendi iktidarlarının devamının sağlanması arzularıdır. Zaimlik müessesesi, Lübnan'ın kırsal kesiminde görülmekteydi. Ancak, Fransız Mandası döneminde göç eden Şiiler tarafından şehre taşınmıştır. Güney Lübnan'daki köylüler, yarı feodal liderlerini zaim olarak isimlendirmişlerdir. 1960 ve 1970'lede zaimler kentlerden ziyade kırsal alanların liderleri olmuştur. Bu zaimlerin büyük bir kısmı, toprak sahibi eski feodal ailelerin soylarından gelmiştir. Güney Lübnan'da As'ads ve Bekaa vadisinin kuzeyinde bulunan Hamadas isimli Şii aileler, Dağlık Lübnan'ın Şuf bölgesinde yaşayan Dürzi Canpolat ve Lübnan'ın kuzeyinde bulunan Zgharta'da yerleşik Maruni Franjiye aileleri bu feodal ailelerine örnek teşkil etmektedir (Johnson, 1986: 47).

Lübnan'da cemaatler devletin içinde bağımsız olarak kalmış, liderleri olan zaimler de devletin iktidarını ve kurumlarını, devletin kendi yasal haklarını tanıdığı sürece kabul etmişlerdir. Böylece zaimler devletin meşruiyetini kendi cemaatlerinin önüne geçirmemişlerdir (Firro, 2004: 267). Lübnan'da, hâkimiyeti elinde bulunduran zaimlerin oluşturduğu yapı, ülkenin siyasal sistemine kişisellik özelliğini sokmuştur. Aile, kendi cemaatinin üyelerine iş, güvenlik, siyasal etki gibi ödül niteliğinde ayrıcalıklar vermesi karşılığında cemaatinden kişisel bağlılık elde etmektedir. Ülkedeki siyasal partiler din ve mezhep temelli olmalarının yanı sıra, zaimlere göre de yapılanmaktadır. Siyasal görüş ayrılıkları, belirli bir ideolojiden ziyade aile ve din bağlılığına dayanmaktadır (Sander, 1982: 222, 223). Zaimler, bakan ya da milletvekili olmadıkları dönemde, sadece milletvekili grupları üzerinde değil, aynı zamanda hükümetteki bakanlar üzerinde de kontrol sağlayabilecek güce sahip siyasal liderler olmuştur. Kendilerine bağlı grubun üzerinde sahip oldukları güç de hükümetten daha fazlaydı. Ancak her zaim belli bölge üzerinde güce sahiptir. Örneğin, Raşid Karami, Trablus'da en güçlü zaim iken, Beyrut'ta, başbakan olmadığı dönemde desteğe sahip değildi. Beyrut'ta Saib Selam güç sahibiydi. Edde ailesinin güç bölgesi Byblos, Franjiyelerin ise, Zghorta'daydı. Özellikle 1958 isyanı ve iç savaş dönemlerinde hükümet zaimlerin güç bölgeleri üzerinde hiçbir kontrole olamamıştır. Nitekim 1958 ayaklanmasında, Trablus, Karami tarafından, Şuf bölgesi, güneydoğu Beyrut ise Canpolat tarafından, Basta; Beyrut'un üçte birini kaplayan bölge, Saib Selam tarafından yönetilmekteydi. Bu bölgelerde hükümetin hiçbir kontrolü yoktu. Hatta ayaklanmayı yönlendiren

Saib Selam'ın kendi silahlı kuvvetleri ile koruduğu evine saldırması için hükümetten gelen emiri ordu komutanı yerine getirmeyi reddetmiştir (Gilmour, 1987: 34-37).

Kendi otoritesini devletin otoritesinin üstünde tutan Lübnan'daki aileler, yüzyıllar boyunca kendi aralarında da güç mücadelesi içinde olmuşlardır. Bu ailelerin en bilinenleri Hıristiyanlardan; Cemayel, Chamoun, Huri, Edde, Müslümanlardan; Selam, Karami, Sulh, Berri ve Dürzi Canpolat'tır. Çıkarlar ve dengeler, bu ailelerin zaman zaman karışık biçimde biraraya gelerek ittifak kurmalarına sebep olmuştur (Acar, 1989: 3). Ailelerin liderliği babadan oğula geçmiştir. Raşid Karami, babasının Trablus'taki, Saib Selam da yine babasının Beyrut'taki Sünniler üzerindeki gücünü devralmıştır. Emile Edde'nin ölümünden sonra oğlu Raymond, babasından neredeyse tamamen farklı fikirlere sahip olmasına rağmen Ulusal Blok'un lideri olmuştur. Dürzi lider Kemal Canpolat'ın 1977 yılında uğradığı suikast sonucu ölmesinin ardından 28 yaşındaki oğlu Velid Canpolat, sadece babasının pozisyonunu devralmamış, aynı zamanda sol ittifakın da lideri olmuştur. Velid Canpolat, siyasi deneyime sahip olmamasına rağmen, muhalefet olmaksızın İSP başkanlığına seçilmiştir. Bir başka örnek, Myrna Bustani'nin milletvekili seçilmesidir. Maruni zaim Emile Bustani'nin öldürülmesinin ardından Bustani ailesi, kızı Myrna Bustani'nin babasının yerine geçmesi kararı almakla kalmamış, aynı zamanda muhalefet olmaksızın seçilmesini de sağlamıştır. Pierre Cemayel ve Camille Chamoun soy avantajına sahip olmadan kendi güçlerini yaratan iki önemli zaimdi. 1976'nın ortalarından itibaren Cemayel'in Falanjist Parti'sinin milisleri, oğlu Beşir Cemayel, Chamoun'un Ulusal Liberal Parti (ULP)'sinin milisleri de, yine oğlu Danny Chamoun tarafından komuta edilmiştir (Gilmour, 1987: 36).

Lübnan'ın bağımsızlığından 1975 tarihinde başlayan iç savaşa kadarki dönemde Sünni Beyrut'ta beş önemli zaim bulunmaktaydı. Bunlardan ikisi; özellikle 1940 ve 1950'lerde Sünni politikalarda üstünlüğe sahip olan Sulhlar, Sami as-Sulh ve Sulh ailesinin küçük bir kolundan gelen, Sami'nin evinde yetişen ve onun erkek yeğeni olarak bilinen Raşid'dir. Diğer önemli zaimler; Abdullah el-Yafi, Saib Salam ve Uthman ad-Dana'dır. Uthman ad-Dana hariç, diğer zaimlerin hepsi çeşitli dönemlerde başbakanlık ve birçok bakanlık görevlerinde bulunmuşlardır. Uthman ad-Dana da birçok bakanlık görevini yürütmüştür (Johnson, 1986: 47-49). Maruni zaimler; Pierre Cemayel, Raymond Edde ve Camille Chamoun, Şii zaimler; Kemal Asaad, Sabri Hamadeh ve Imam Musa Sadr'dır (Gilmour, 1987: 36).

3. Ulusal Pakt

Lübnan'da ilk anayasanın 1926 yılında oluşturulmasının ardından ülkede din ve mezhep esasına göre oluşan siyasal gruplar Batı, Arap ve İslam Dünyası arasında bölünmüştür. Maruniler, Batı'dan, Dürziler ise, İslam Dünyasından destek almışlardır. Osmanlı Devleti döneminde yönetici çoğunluk durumunda olan Sünniler ise Marunilerin idaresi altında azınlık durumuna düşmüşler ve buna karşı büyük rahatsızlık içinde olmuşlardır. Sünniler sonuç olarak Arap Milliyetçiliğini benimseyerek Suriye'ye açılmışlar, Rum Ortodoksları da Sünnilerin Suriye ile birleşme arayışlarına katılmışlardır (Heiberg, 1984: 34).

Ülkedeki bölünmeyi ortadan kaldırmak amacıyla, 1943'de Marunilerin ve Sünnilerin liderliğindeki dini gruplar, ülkedeki politik gücü aralarında paylaştıran bir Ulusal Pakt (National Pact) yapmıştır. Bu anlaşmada altı çizilen konu, Parlamentodaki temsil oranının Hıristiyanlar lehine olmuştur. Çünkü ülkedeki Hıristiyan nüfusu diğerlerine oranla daha fazlaydı. Bu nedenle, anlaşmaya göre, Cumhurbaşkanı Hıristiyan Maruni, Başbakan Sünni Müslüman, Meclis Başkanı da Şii Müslüman olacaktır. Müslüman Dürzilerin nüfusu az olduğu için politik bir ayrıcalık elde edememiştir. Oluşturulan bu yeni düzenleme, Lübnan'ın meşhur çoğulcu siyasal sistemi (confessional system) dir (Rabil, 2003: 46). Bu anlaşmaya göre, hükümet ve yönetim kademeleri, farklı dinsel cemaatler arasında paylaştırılmaktaydı ancak, fiili iktidar gücü daima Hıristiyanların elinde kalacak şekilde planlanmıştır (Hourani, 1991: 429). Lübnan'da oluşturulan bu yönetim yapısı, ülkedeki din ve mezheplerin nüfus içindeki yoğunluk oranına göre belirlenmiştir (Khalidi, 1984: 162). Bu oranlama, Bakanlar Kurulu'nun yapısına ve sivil hizmetlerdeki atamalara da yansımıştır (Bullard, 1958: 350).

Anlaşmanın özünü, Hıristiyanların Batı (Fransa) korumacılığı (Hıristiyanların metropolitan complexi)ndan vazgeçmesinin karşılığında Müslümanların Arap birliği amacından (Müslümanların enosis complex) vazgeçmesi oluşturmuştur (Khalidi, 1984: 36). İkinci Dünya Savaşı, geleneksel Avrupalı sömürge güçlerini zayıflatmış ve bu nedenle sömürgelerinin ulusal bağımsızlıklarını elde etmek için yaptıkları devrimleri kontrol etmelerinde çok zorlanmışlardır (Odeh, 1985: 3). Bu durum Fransa için de geçerli olmuş ve İkinci Dünya Savaşı sırasında Fransa'nın düşmesi Orta Doğu'da etkisinin azalmasına, dolayısıyla Lübnan ile daha yakından ilgilenememesine yol açmıştır. Sömürge ülkelerin bağımsızlıklarını elde etmeleri sürecine Lübnan da Ulusal Paktın yapılması ile dâhil olmuştur.

Ulusal Pakt, başlıca iki uzlaşma konusunu içermekteydi. Bunlardan ilki, Marunilerin ülkenin bağımsızlığını kabullenmelerine karşılık, demografik unsurlar dikkate alınmaksızın 6/5'lik bir Hıristiyan çoğunluk sisteminin Fransa tarafından garanti edilmesi, ikincisi ise, Lübnan'ın Hıristiyan Batı ile İslam dünyası arasındaki anlaşmazlıklarda tarafsız kalmasının sağlanmasıydı (Heiberg, 1984: 34).Bu durum, Anayasa'nın tekrar gözden geçirilerek yasamanın ve yürütmenin adil bir şekilde dağılımını teşkil etmiştir. Hıristiyanların lehine olan 6/5 oranı, nüfus dağılımındaki dini oranı yansıtıp yansıtmadığı tam olarak belli değildi. Ancak burada, Müslüman çoğunluğun bulunduğu Orta Doğu bölgesinde, azınlık olarak yaşayan Hıristiyanların Müslüman çoğunluğun içinde kaybolma korkularını yatıştırmak için demografik gerçekler dikkate alınmaksızın Müslümanların, Hıristiyanların lehine olan bir sisteme razı olmaları amaçlanmıştır (Khalidi, 1984: 36). Oluşturulan bu sistem, ülke tarihinde ortaya çıkan krizlere geniş ölçüde bir alt yapı teşkil etmiştir.

Ulusal Pakt ile sözü geçmeye başlayan ulus kavramı, Lübnan'da Avrupa devletlerindeki anlamını taşımaktan uzak olmuştur. 19. ve 20. yüzyıldaki ulus kavramının etnik ve dini yapıdan uzak bir anlayışı içermesine paradoksal bir yaklaşımla Lübnan'da oluşturulan Ulusal Pakt ile din ve mezhep ayrımı temeline dayalı bir siyasal sistem getirilmiştir.

4. 1958 Krizi'ne Giden Yol

4.1. Bishara Huri Yönetimi: 1943-1952

1943 yılı sonunda yeniden iktidara gelen Bishara Huri hükümeti, Arap Birliği sayesinde Arap ülkeleri ile ilişkileri geliştirmiştir. Arap Birliği'nin temeli, 8 Kasım 1944'de Suriye, Mısır, Irak ve Ürdün arasında imzalanan İskenderiye Protokolü ile atılmış ve bu ülkeler, Lübnan'ın izlediği genel politikanın tasvip ettiklerini ve bağımsız Lübnan'a saygı göstereceklerini teyit etmişlerdir (Khalidi, 1984: 162). Lübnan, 1945'de kurulan Birleşmiş Milletler'in yanı sıra, Arap Birliği'ne de kurucu üye olmuştur (Gordon, 1983: 20-22). Arap Birliği, gevşek, konfedere bir yapıya sahip ve kararların oybirliği ile alınma prensibine sahip bir örgüttü (Khalidi, 1984: 36). Arap Birliği'ne üye ülkeler, başta Filistin olmak üzere birçok konuda farklı görüş ve politikaya sahiptiler. Bu farklı politikaların menfaat çatışmasına dönüştüğü de görülmekteydi. Siyonist çevreler ile ilişkisini devam ettiren Ürdün Kralı Abdullah, diğer Arap ülkelerinin tepkisini çekmiştir. Kral Abdullah, Filistin topraklarının Yahudiler ile Araplar arasında paylaşılması söz konusu olduğunda Filistin'in Arap kısmını Ürdün'e katmayı planlamıştır.

Suriye ve Suudi Arabistan bu görüşe karşı çıkmıştır. Dolayısıyla, Filistin'in bağımsızlığı Ürdün'ün politikalarına ters düşmüştür. Ürdün Kralı'nın, Suriye, Lübnan ve Filistin'i Ürdün toprakları ile birleştirerek "Büyük Suriye" projesine karşılık Irak başbakanı Nuri Said Paşa da Suriye, Irak, Lübnan, Ürdün ve Filistin topraklarını içine alan "Bereketli Hilal" projesine sahipti. Bu nedenle, Arap Birliği, Araplar arasında birleşmeyi sağlamaktan ziyade, Ürdün ve Irak'ın tasarılarını engelleyerek durumun daha kötüye gitmesini önlemeye yönelik bir amaç gütmüştür (Armaoğlu, 1994: 70, 71).

Arap ülkeleri ile ilişkilerini düzene koyan Huri hükümeti, ülke içinde de bazı düzenlemeleri gerçekleştirmiştir. Üst düzey kamu görevlerine Müslümanların da atanmasını sağlamanın yanı sıra, Fransa ile ilişkileri yeniden düzeltme gayretiyle Ordu Komutanlığı, Emniyet Genel Müdürlüğü gibi kilit mevkilere Hıristiyanların atanmasına devam etmiştir. Ülkede bulunan büyük ailelerin arasındaki nüfuz ve ekonomik menfaat çekişmeleri sürekliliğini korumuştur. Her grup, devlet kadrolarına, kendisine yakın olan kişi veya akrabaları getirmiştir. Bu mücadele, zaman zaman Beyrut'ta Hıristiyanlar ile Müslümanlar arasında sokak çatışmalarına da dönüşecek kadar büyük boyutlara ulaşmıştır. Bu durumun sürmesi, Huri hükümetini yıpratmıştır. Grupların kendilerine yakın kişileri devlet kadrolarına yerleştirmeleri, düzenin korunması için gerekli olan adalet anlayışını zedelemiştir. Nitekim bu anlayış çerçevesi içinde tüm bireylerin ve grupların temel hak ve çıkarlarının eşit bir şekilde tanınması ve aralarında bir uyum sağlanması gerekmekteydi. Oysaki toplumsal sözleşmeci görüş ile konuya yaklaşıldığında, Lübnan devletinin gruplar arasında eşitlikçi bir anlayış ve politikaya sahip olmadığı görülmüştür.

Ülkede 1947 yılındaki genel seçimin ardından Meclisin, Huri'nin bir kez daha Cumhurbaşkanı olmasını sağlayacak şekilde yeni düzenlemeler yapması, Huri'nin muhaliflerinin ve geleceğin Cumhurbaşkanı adayı Kamil Chamoun'un etkin bir şekilde muhalefet yapmasına neden olmuştur (Acar, 1989: 34, 35). Diğer taraftan Huri, Müslüman grup ile Hıristiyan grup arasında denge sağlamaya yönelik dış politikalar izlemiştir. Bu politikalardan biri, 150.000 Filistinli mülteciyi kabul ederek 1948 Arap-İsrail savaşına müdahil olması, diğeri ise, Fransız mandasının bir kalıntısı olan, Lübnan'ın Suriye ile olan ekonomik birliğine 1950 yılında son vermesiydi. Huri'nin izlediği politikalardan İlki, Müslümanları, diğeri ise Hıristiyanları memnun etmeye yönelik olmuştur. Suriye ile ekonomik birliğin sona erdirilmesinin ardından, laissez-faire ve hizmet sektörü ağırlıklı ekonomi ön plana çıkmıştır. 1948 Arap-İsrail savaşı ile oldukça fazla miktarda Filistin burjuvazisinin yetenek ve serveti

Lübnan'a akmıştır. Bunun yanında, İsrail'in kurulması nedeniyle Hayfa'dan Beyrut'a bölgesel trafik geçişinden dolayı da ekonomik gelir akışı sağlanmıştır. Ancak, ülkenin bağımsızlığı ve dini gruplar arasında dengenin sağlanması amacına yönelik iç ve dış politikalar, Huri'nin karşısında dini grup liderlerinin bir araya gelerek güçlü bir koalisyon oluşturmasını engelleyememiştir. Ülkede mevki sahiplerinin hısım ve akrabalarını kayırması, rüşvet, yolsuzluk gibi kanun dışı işlerin yayılması ile oluşan bozuk düzen, Huri yönetiminin sonunu hazırlamıştır. Huri'nin istifasını talep eden ulusal grev ilan edildiğinde Huri, Ordu Komutanı Maruni General Fuad Chehab'ın duruma müdahale etmesi için çağrıda bulunmuş ancak, Chehab Huri'yi reddetmiştir. Bunun ardından da Huri istifa etmiştir (Khalidi, 1984: 37, 38). Huri yönetimi döneminde, dini gruplar arasındaki çatışmalar ve ekonomik dengesizlik ve eşitsizliklerin getirdiği bozuk düzen, devlet otoritesinin zayıflığını ortaya koyarak başarısız bir devleti tablosu sergilemiştir.

4.2. Camille Chamoun Yönetimi: 1952-1958

Bishara Huri'nin istifa etmesinin ardından Parlamento, Camille Chamoun'u iktidara getirmiştir. Chamoun, Hıristiyanlar lehine yaptığı uygulamalar nedeniyle Müslümanlar tarafından eleştirilmiştir. Müslümanlar, Hıristiyanların devlet kademelerinde en yüksek seviyedeki görevlere getirildiği, memuriyet kadroların orantısız bir şekilde Hıristiyanlar tarafından doldurulduğu eleştirilerinde bulunmuştur. Müslümanlar, nüfus sayımının yapılmasını talep etmiş ve Müslümanların nüfusunun Hıristiyanların nüfusundan daha fazla olduğunun bu sayımla ortaya çıkacağını iddia etmişlerdir. Buna karşılık ise, Hıristiyanlar, Lübnan'dan göç eden Hıristiyanların da nüfus sayımına dâhil edilmemesi halinde böyle bir sayımı reddedeceklerini ve ayrıca da vergi gelirlerinin %80'inin Hıristiyanlardan sağlandığını da belirtmişlerdir (McGowan, 1989: 22). Chamoun yönetiminde de toplumsal mutabakat sağlanabilmesi için gerekli eşitlikçi politikalar uygulanamamış ve Lübnan devletinin otorite sağlayamayan bir devlet olma özelliği devam ettirilmiştir.

5. 1958 Krizi Öncesi Orta Doğu'da Meydana Gelen Önemli Gelişmeler

1958 öncesinde bölgesel ve küresel gelişmeler, 1958 Krizi'nde önemli ölçüde rol oynamıştır. Lübnan'da 1956-1958 yılları arasında Orta Doğu'da üç önemli uluslararası gelişme yaşanmıştır. Bu gelişmeler bölge ülkelerinin iç ve dış ilişkilerinde etkili olmuştur. Önce 1956 yılında ortaya çıkan Süveyş Krizi, ardından 1957 yılında ABD'nin bölgeye yönelik politikasını ortaya

koyan Eisenhower Doktrini ve son olarak da 1958 yılında Birleşik Arap Cumhuriyeti'nin kurulması bölgede meydana gelen önemli gelişmelerdir. Bu gelişmeler, Chamoun yönetiminin içeride ve dışarıda muhtemel tehlikeli oluşumları dikkate alarak hassas politika izlemesini gerektirmiştir (Winslow, 1996:107).

5.1. Süveyş Kanalı Krizi

1956-1958 yılları arasında Lübnan üzerinde baskı oluşturan olaylardan birincisi, Süveyş krizidir. Mısır'ın Süveyş Kanalı'nı işleten İngiliz-Fransız şirketini millileştirme teşebbüsü önce krize, ardından da savaşa neden olmuştur. Mısır ile Batı devletleri arasındaki gerginlik, Mısır'ın, 1955 yılında Çekoslovakya'dan silah satın alması ve Nil Nehri üzerinde Asvan Barajı'nın kurulmasına ilişkin projenin finansmanının Dünya Bankası kanalıyla ABD'den karşılanmasının Senato'nun engeli sonucu gerçekleştirememesi ile başlamıştrı. Senato'nun finansman kararını engellemesinin nedeni ise, Mısır'ın Çin Halk Cumhuriyeti'ni tanıması ve diplomatik ilişkiler kurması olmuştur. Kanalı işleten şirketin millileştirilmesi İngiltere ve Fransa için hem ekonomik hem de siyasi bir kayıp olmuştur. Ayrıca Mısır, Bağdat Paktı'na da olumsuz yaklaşmış, "İslam Kongresi" adı altında bir birlik kurmaya çalışarak Arap ülkelerinin ayrı bir örgütlenme içinde olmasını sağlamaya çalışmıştır. Bunun gerçekleşmesi halinde de bu örgütlenmenin başında Mısır ve dolayısıyla Nasır'ın olması planlanmıştır. Mısır'ın, Batı'nın çıkarları ile çatışan bu politikası sonucu oluşan büyük gerginlik, Süveyş Kanalı krizi ile en üst seviyesine gelmiş ve Nasır'ın devrilmesi için harekete geçilmesini sağlamıştır (Armaoğlu, 1995: 497-500).

Süveyş krizi nedeniyle İngiltere, Fransa ve İsrail tarafından Mısır'a düzenlenen saldırının başta Rusya olmak üzere ABD ve Arap ülkeleri tarafından karşı çıkılmasıyla BM tarafından engellenerek başarısızlığa uğraması, Lübnan'da siyasi mücadelenin iki alanda olmasına neden olmuştur. Bu alanlardan ilki, ülke içindeki etnik ve dini grupların siyasi liderleri ve destekleticileri arasındaki mücadeledir. İkincisi ise, Lübnan milliyetçiliği ve gelişmekte olan Pan-Arabizm arasındaki ideolojik mücadeledir. Süveyş krizinden sonra, Mısır lideri Cemal Abdül Nasır, Pan-Arabizmin sembolü olmuştur (McGowan, 1989: 22).

5.2. Birleşik Arap Cumhuriyeti'nin Kurulması

Süveyş krizinin Nasır'ın zaferiyle sonuçlanmasının ardından, 1958 yılında Nasır'ın girişimiyle Mısır ve Suriye birleşerek Birleşik Arap Cumhuriyeti'ni kurmuştur. Ancak, Mısır'ın Suriye'yi hükmü altına alarak idare etmek istemesi

üzerine iki ülkenin arası açılmış ve 1961 yılının Eylül ayında Suriye'de askerler ile muhafazakar kesimin yaptığı darbeden sonra BAC sona ermiştir (Armaoğlu, 1995: 510).

20. yüzyıl başlarında Osmanlı İmparatorluğu içinde gelişen Türk milliyetçiliği akımı, İmparatorluk içindeki Müslüman Araplarda tavır değişikliğine yol açmıştır. Suriye ve Lübnan Müslümanları, Türklük akımına karşı Arap milliyetçiliği fikrini oluşturmuşlardır. Hıristiyanlar da laik temele dayanan Arap Milliyetçiliğini benimsemiştir. Ancak Hıristiyanların, Araplar ile Müslümanlığı birbirinden ayırt etmeleri de mümkün olmamıştır. Nitekim ülkede Lübnan Müslümanlarının öncülüğünde gelişen ve Müslüman milliyetçiliği görüntüsü kazanan Arap milliyetçiliği, Lübnan Hıristiyanlarını tedirgin etmiştir. Bu tedirginlik karşı tavır almaya kadar gitmiştir (Acar, 1989: 21). Hıristiyanların çoğu Arap Milliyetçiliğini, Müslüman hakimiyeti için yalnızca bir kamuflaj olacağını düşünmüştür. Bu nedenle de Arap milliyetçiliğine karşı Fransa ile işbirliği yapmışlardır (Davişa, 2004: 39). Hıristiyanların Arap milliyetçiliğine karşı duruşları, Ulusal Pakt'tan sonraki dönemde de devam etmiştir. Devlet sorumluluklarını dinsel cemaatler arasında paylaşımı ile oluşturulan Ulusal Pakt, din ve mezhepler arasında hassas bir dengeyi sağlamaktaydı. Arap milliyetçiliğinin yükselişi bu kırılgan dengeye zarar vermiştir. Hıristiyanlar, Arap milliyetçiliğinin nihai hedefi olan Arap birliğinin kendi farklı kimliklerini ve siyasal bağımsızlıklarını kaybetmelerine yol açacağını düşünmüştür. Bu nedenle, BAC'nin ilanına Müslümanlardan farklı tepki göstermiştir. Genel olarak Müslümanların çoğu ise BAC'ı çok olumlu karşılamışlar, hatta, hükümetin yasaklamasına rağmen BAC'a destek gösterileri düzenlemişlerdir (Davişa, 2004: 186). Mısır ile Suriye'nin geçici olarak birleşmesini temsil eden BAC, Hıristiyanlar tarafından bir tehdit olarak algılanmıştır (Gordon, 1983: 11). Nasır'ın, Lübnan'daki Müslümanlar üzerinde büyük tesiri olmuştur. Bu nedenle Lübnan'daki Hıristiyan yöneticiler, ülkenin otonomisinin korunması ve Batı ile işbirliği yapılması üzerinde ısrarla durmuşlardır. Batı ile dostane ilişkileri Lübnan'ın bağımsızlığı için tek garanti olarak görmüşlerdir (McGowan, 1989: 23). Lübnan'ın bölgede tek Hıristiyan ülke olarak korunması için devlet örgütleri geliştirilmiştir. Ordusunun kendisine sadık kalmaması halinde Hıristiyan Lübnan'ı koruyabilmek için birçok askeri örgüt kurulmuştur (Winslow, 1996:107). BAC, Hıristiyanlar ile Müslümanlar arasında keskin çizgilerin oluşmasında rol oynamıştır. Chamoun'un Pan-Arap hareketin baskısını reddetmesi aynı zamanda, Nasır'a ve Pan-Arab harekete sadakat duyan Sünni liderlerin karşısında pozisyon alması anlamına gelmiştir (McGowan, 1989: 23).

Lübnan'ın Suriye ve Mısır'dan daha fazla Batı yanlısı dış politika izlemesinin nedenleri, birçok faktörün bir araya gelmesine dayanmaktaydı. Bu faktörlerden ilki, Marunilerin ve diğer Katoliklerin Roma ile bağlantı içinde olmaları ve yüzyıllarca Fransa'nın desteğini almış olmalarıydı. Diğer bir faktör de, Lübnan dışına göç eden Lübnanlıların ülkeye sağladığı maddi kaynaktı. Lübnan ailelerinden büyük bir kısmının, Amerika'ya ve Batı Afrika'ya göç etmiş akrabaları bulunmaktaydı. Bu akrabaların yaptıkları para havaleleri, bütçede görünmez bir kalem olmasına rağmen önemli bir destek olmuş ve Lübnan'ın ödemeler dengesine ek gelir sağlamıştır. Bir başka faktör de, Beyrut'un antrepo ticaretinin gelişmesiydi. Birinci Dünya Savaşı'nın yarattığı ortamda gelişen dış temaslar çeşitli çıkarların oluşmasına neden olmuş ve bu çıkarlar doğrultusunda da Beyrut'ta antrepo ticareti gelişmişti (Bullard, 1958, 352). Lübnan'ın, tarihinde Batı yanlısı politika izlediğine ilişkin en belirgin örneklerinden biri Eisenhower Doktrini'ni kabul etmesi ve 1958 krizinde ABD'yi yardıma çağırmasıdır.

5.3. Eisenhower Doktrini

Eisenhower Doktrini, ABD tarafından, Orta Doğu ülkelerini Sovyetler Birliği'nin etkisinden uzaklaştırmak ve SSCB'nin tehdidine karşı bölge ülkelerini koruyabilme amacını taşımıştır. Eisenhower Doktrini öncesi mevcut durum, Amerika açısından oldukça tedirgin ediciydi. Süveyş Kanalı krizi ile, SSCB'nin bölgede prestij kazanmış olması ve buna karşı da İngiltere'nin etkili olamaması, SSCB'nin bölge üzerindeki nüfuzunun yayılarak güçlenmesi konusunda ABD'nin endişelerinin artmasına neden olmuştur. 1953 yılında Stalin'in ölümünden sonra, "Barış içinde bir arada yaşama" politikasını uygulayan SSCB, İngiltere, Amerika ve Fransa'nın Orta Doğu'dan çıkması için komünist olup olmadığına bakmaksızın her türlü "ilerici" hareketi desteklemeye başlamıştır. Bölgede İngiltere'nin etkisizliği ile oluşan boşlukta, önemli bir sorun olan Arap-İsrail anlaşmazlığına SSCB'nin müdahil olma olasılığı da ABD'yi rahatsız etmiştir. Bu gelişmeler ışığında ABD tarafından oluşturulan Eisenhower Doktrini, Truman Doktrini'nin Orta Doğu'nun tamamına yayılan bir uzantısı olma niteliğini taşımıştır. Bir başka deyişle, Amerika'nın Orta Doğu ile siyasi ilgisini bölgenin kuzeyinden tamamına olmak üzere perçinlemiştir. Ancak, Truman Doktrini'nden farklı olarak ABD, tek yanlı olarak hareket ederek İngiltere ve Fransa'dan bağımsız bir politika izlemiş, İngiltere ve Fransa'nın bölgede bıraktığı boşluğu doldurarak bölgede Rusya'nın karşısına dengeleyici bir güç olarak çıkmıştır (Sander, 1994: 274-276, Armaoğlu, 1994: 202, 203).

Amerikan Kongresi'nin 9 Mart 1957'de kabul ettiği, Eisenhower Doktrini olarak anılacak olan programa göre: (Documents on American Foreign Relations, 1957: 195-204).

1. Orta Doğu ülkelerinin bağımsızlığı ve toprak bütünlüğü, ABD'nin ulusal çıkarları ve dünya barışı için hayati derecede önem taşımaktadır. Bağımsızlığını koruma amacıyla ekonomik kalkınma çabasında olan Orta Doğu ülkelerine ekonomik yardım yapılması öngörülmektedir.

2. Komünizm tarafından desteklenen herhangi bir ülkeden gelecek saldırıya karşılık yardım talep eden devletin bağımsızlığını ve toprak bütünlüğünü korumak için askeri kuvvetlerin kullanılması da dahil olmak üzere, yardım ve işbirliği yapma yetkisi Amerikan Başkanı'na verilmiştir.

3. Bu yardım ve işbirliği için üç yıl süre ile her yıl Başkanın kullanımına 200 milyon dolarlık ödenek ayrılmıştır.

Eisenhower Doktrini'nin en önemli sonucu, Soğuk Savaş'ın yeniden hızlanmasına neden olmasıdır. Doktrini kabul eden Lübnan, Libya ve destekleyen Türkiye, İran ve Irak sayesinde ABD'nin Orta Doğu'ya müdahale olanaklarını artırmış ve bölgedeki müttefiklerinden hava üsleri istemesine zemin oluşturmuştur (Sander, 1994: 275, 276).

Süveyş krizinden sonra Nasır'ın ve Suriye'deki Komunistlerin tarafında olmak istemeyen Lübnan hükümeti için ABD'nin global stratejik planında rol almasının karşılığında ülkenin korunması mümkün görünmüştür. Irak ve İran bunu Bağdat Paktı ile gerçekleştirmiştir (Winslow, 1996: 109, 110). ABD'nin Soğuk Savaş döneminde oluşturduğu Çevreleme Politikası'nın bir parçası olması açısından Bağdat Paktı'nın önemi büyüktü. Nitekim Kasım 1956'da ABD Dışişleri Bakanlığı bir bildiri yayımlayarak Bağdat Paktı üye devletlerinin toprak bütünlüğüne ve siyasal bağımsızlıklarına karşı girişilecek bir saldırının ABD tarafından "düşmanca bir hareket" olarak kabul edileceğini açıklamıştır (Sander, 1994: 275).

Bağdat Paktı'na katılmadan ABD'nin korumasından yararlanmak için, SSCB'nin tehdidine karşı bölgedeki devletlere askeri yardımı öngören Eisenhower Doktrini, Chamoun'un aradığı kalkan olmuştur (Winslow, 1996: 110).

6. 1958 Krizi ve ABD'nin Lübnan'a Müdahalesi

1957'de ülkedeki sorunlara, Chamoun'un tekrar seçilmesi meselesi de eklenmiştir. Chamoun, tekrar seçilmesi için Anayasa'da değişiklik yapılması ve bu

değişiklik için de Parlamentoda üçte iki çoğunluk gerekmekteydi. Mayıs-Haziran 1957 seçimlerinde, Chamoun'u destekleyenler çoğunluğu sağlamışlardır. Bu seçimde Hıristiyan olmayan, Pan-Arap sempatizanı olan liderler seçilememiş ve seçime hile karıştırıldığını iddia etmişlerdir. Siyasal düşüncelerini ifade edecek meşru platformdan uzaklaşan bu liderler bir isyan hareketi başlatmışlardır. Chamoun ve Pan-Arabizmi destekleyenler arasındaki anlaşmazlık, Mısır ve Suriye'nin birleştiği dönemde daha da bir yoğunluk kazanmıştır. Günlük gazete At Talagraph'ın sözünü esirgememesiyle dikkatleri çeken Maruni editörü ve Chamoun karşıtı Nassib Matni'nin bir suikast ile öldürülmesi ile huzursuzluk daha da artmıştır (McGowan, 1989: 23). Nasır'cılar gazeteciyi hükümetin öldürdüğünü öne sürerek Beyrut ve Trablus'ta grevler düzenlemişlerdir. Bu grevler daha sonra Batı aleyhtarı ayaklanmalara dönüşmüştür (Armaoğlu, 1995: 510, 511). Ayaklanmalar daha sonra, Hıristiyanlar ve Müslümanlar arasında hemen hemen dini bir anlaşmazlık halini almıştır (McGowan, 1989: 23). Devlet ise bu ayaklanmayı bastırabilecek güçten yoksundur. General Fuad Shihab ordusunu iç çatışmaya müdahale edecek şekilde düzenlememiştir. Ayaklananlar da Suriye tarafından silahlandırılmışlardı (Johnson, 1986: 134).

Lübnan Müslümanlarının Nasır'ı desteklemeleri, Suriye ile Mısır'ın BAC'ı kurmaları ve Sovyet yanlısı politika izleyen Suriye'nin Lübnan Müslümanlarının yanında yer alması, ülkenin Hıristiyan Cumhurbaşkanı Chamoun'u tedirgin etmiştir (Sander, 1994: 278). Eisenhower Doktrini'nin kabul edilmesinden sonra Kahire ile ilişkileri bozulan Chamoun, Lübnan'daki olayları BAC'ın kışkırttığını öne sürmüştür (Kürkçüoğlu, 1972: 124). Dışişleri Bakanı Charles Malik, hükümet karşıtı güçlere büyük miktarda silah temin edildiğini ve Suriye'de eğitim verildiğini, BAC uyrukluların ülkeye gelerek hükümet karşıtı güçlerin yanında mücadele ettiğini ve hükümete karşı basın ve radyo kampanyası düzenlendiğini iddia etmiştir (Davişa, 2004: 187). Hatta "Suriye'den kitleler halinde sızmalar olduğu" gerekçesiyle 22 Mayıs 1958'de BM Güvenlik Konseyi'ne başvurmuş, ancak BM Güvenlik Konseyi'nde bir sonuç alamamıştır (Kürkçüoğlu, 1972: 124). Malik'in asıl amacı, BAC hareketini Komünizm ile ilişkilendirerek ABD ve onun müttefikleri ile Bağdat Paktı üyelerine çağrıda bulunmaktı (Davişa, 2004: 187).

Cumhurbaşkanı Chamoun, 14 Haziran'da Washington'a bir mektup göndererek 48 saat içinde ABD'nin 8 Mayıs'ta başlayan ayaklanmalara müdahale etmesini talep ederek aksi takdirde Batı yanlısı iktidarının devrilebileceğini belirtmiştir. Bu talebin üzerine ABD, 15 Temmuz 1958'de 6. Filosunu göndererek 15.000 askeri ile Lübnan'a çıkarma yapmıştır (Acar, 1989:

38). ABD'nin müdahalesi daha geç olabilirdi ancak, Irak'ta askeri bir darbe ile Kral Faysal ve Başbakan Nuri Sait Paşa'nın öldürülerek Abdülkerim Kasım'ın devrimci bir hükümet kurması, ABD'nin, aynı akıbetin diğer Arap devletlerinin başına gelmesinden endişelenmesine neden olmuştur. Bu nedenle ABD, vakit geçirmeden Lübnan'a asker göndermiştir (Sander, 1994: 278).

ABD'nin müdahalesi, emperyalizmin bölgede oluşan yeni durum olarak tamamen farklı anlaşıldığını göstermiştir. Bağdat Paktı dağılmıştı. ABD, Arap milliyetçiliği ile mücadele etmek yerine Lübnan'da Batı yanlısı politikacıların iktidarda olmasını sağlamak suretiyle bu dönemde Lübnan'a fiili olarak müdahale etmiştir (Odeh, 1985: 6). Bu müdahale ile ABD, Lübnan tarihinde ilk defa Hıristiyan egemenliğindeki Lübnan yönetimine yardım için asker göndermiştir (Acar, 1989: 38). Aslında amaç, yalnızca Lübnan'daki mevcut Hıristiyan hükümete yardımda bulunmak değildir. Talep gelmesi halinde Irak'a da müdahale edebilme imkân ve kapasitesine sahip olmaktır. Çünkü Lübnan'a deniz piyadelerinin çıkmasının yanı sıra, Batı Avrupa'dan Hava Saldırı Grubu Adana'ya getirilmiş ve Ürdün Kralı'nın daveti üzerine İngiliz paraşütçü birlikleri de Amman'a inmiştir (Sander, 1994: 278).

ABD, Lübnan'a girdikten sonra, isyancıların dış dünya ile irtibatını kesmiş ve gelen yardımları engellemiştir. Bu durum, ayaklanmayı sona erdirmese de Hıristiyanların biraz rahatlamasına neden olmuştur. Lübnan'daki ABD varlığı, yeniden seçilme şansı olmayan Camille Chamoun'un da görev süresinin bitim tarihi olan 22 Eylül'e kadar görevinin başında olacağına dair açıklama yapmasını sağlamıştır. ABD Başkanı Eisenhower tarafından Lübnan özel temsilcisi olarak görevlendirilen Dışişleri Genel Sekreteri Robert Murphy, Cumhurbaşkanlığı sorununu çözmek için Lübnan'da hem hükümet yetkilileri ile hem de muhalefet ile görüşerek uzlaşmaya varılması için çalışmıştır. Sonunda da Meclis, Ordu Komutanı Fuad Chehab'ı 22 Eylül'de görevi devralmak üzere Cumhurbaşkanı seçmiştir (Acar, 1989: 38). Bu gelişmelerin ardından, 8 Mayıs'ta başlayan ayaklanmalar Eylül ayının sonunda yatışmış ve 1958 krizi atlatılmıştır.

7. Sonuç

Lübnan'ın var olmasından itibaren yaşadığı siyasal krizlerin temelinde ülkenin parçalanmış toplumsal yapısı yattığı görülmektedir. Fransa'nın Lübnan'ı 1920'de manda sistemi altına alması ile ülke üzerindeki hâkimiyeti tesis edilmiştir. Bu hâkimiyetin etkileri, Lübnan devletinin kurulmasından sonra da devam ettiği görülmüştür. 1943 yılında yapılan Ulusal Pakt'ta, siyasal yetki ve görevler, ülkedeki dinsel cemaatler arasında bölüştürülmüştür. Pakt'ta,

Cumhurbaşkanı Hıristiyan Maruni, Başbakan Sünni Müslüman, Meclis Başkanı da Şii Müslüman olması kararlaştırılmıştır. Ülkedeki dinsel cemaatlerin nüfus içindeki yoğunluğuna göre belirlenen bu sistemde Müslüman Dürzilere, ülke içindeki nüfusu az olduğu gerekçesi ile siyasal bir yetki verilmemiştir. Bakanlar Kurulu'nda ve diğer kamu hizmetlerinde bu orana dikkate alınarak görevlendirme yapılmıştır. Ulusal Pakt ile oluşturulan bu çoğulcu siyasal sistem krizleri de beraberinde getirmiştir. Çünkü Pakt'a göre, hükümet ve yönetim kademeleri, farklı dinsel cemaatler arasında paylaştırılmıştır ancak, fiili olarak iktidar gücü daima Hıristiyanlarda olmuştur. Fransa'nın dini bağlarının da olduğu Maruniler, Fransa döneminde, ülkede ayrıcalıklı ve üstün bir konuma sahip olmuşlardır. Ticaretin Marunilerin elinde olması, bu kesimin zenginleşerek güçlenmesini sağlamıştır. 1943 Ulusal Paktı ile bu durum daha da belirginleşmiştir. Pakt ile Cumhurbaşkanlığının yanı sıra üst düzey resmi görevlerin büyük bir bölümüne de Marunilerin getirildiği görülmüştür. Başbakanlığın verildiği Sünniler ise, Memlükler ve Osmanlı İmparatorluğu döneminde yönetici sınıf içinde yer alıkları için kendilerini otorite kurucu ve yürütücü olarak görmüşlerdir. Ancak yeni sistem ile Lübnan'da siyasal güçlerinin zayıflamış olduğunu görmüşlerdir. Osmanlı İmparatorluğu döneminde devlet yönetimi konusunda ilgisiz olan Şiiler ise ülke yönetiminde önemli pozisyon ve etkin görevlerde yer almamıştır. Sayısal olarak da o dönemde Şiiler Hıristiyanlardan daha az bir nüfusa sahiptiler. Yönetimde yer almayan Dürziler ise, Nasır'ın Arap Milliyetçiliği düşüncesini desteklemiş ve Hıristiyanların Ulusal Pakt sayesinde ekonomik ve siyasal açıdan üstün konumda oldukları gerekçesi ile sisteme eleştiri getirerek değişim talebinde bulunmuşlardır. Öte yandan, zaimlik müesesesi devlet otoritesini, devletin kendi yasal haklarını tanıdığı sürece kabullenmiştir. Zaimlerin, devletin kendi üyelerine sağladığı ayrıcalıklar doğrultusunda üyelerinin bağlılıklarını kazandığı bir sistem oluşmuştur. Devlete bağlılıkları, devlet otoritesini kabullenmeleri de devletin kendi cemaatlerine sağladığı ayrıcalıkla ölçüsünde gerçekleşir hale gelmiştir. Dolayısıyla, Lübnan'da hâkimiyeti elinde bulunduran zaimlerin devlet otoritesinin zayıflamasında önemli ölçüde rolü olduğu görülmüştür. Zaimler aynı zamanda kendi aralarında da güç mücadelesi içinde olmuş ve bu durum krizlere de yansımıştır.

Lübnan'da toplumsal yapının siyasal sistem üzerindeki etkisi analiz edilirken, siyasal sistemin yapısı ve sistemin uygulamaları konusunda sorgulamaları da beraberinde getirmektedir. 1958'den önceki dönemlerdeki sorunlar 1958 Krizi'nin habercisi niteliğini taşımıştır. Huri yönetimi döneminde, dini gruplar arasında çatışmalar olmuş ve ülkede gelir dağılımındaki dengesizlik

ve eşitsizlik ile ortaya bozuk bir düzen çıkmıştır. Chamoun döneminde de toplumsal mutabakat sağlanabilmesi için gerekli olan eşitlikçi politikalar uygulanamamıştır. 1958 Krizi'nde, ülkedeki ayaklanmayı bastıramayan Lübnan devleti, ülkede güvenliği sağlayamamıştır. Krizi aşmakta güçlük çeken Lübnan devletinin ABD'den yardım talep etmesi ve Eisenhower Doktrini çerçevesinde ABD'nin Lübnan'a müdahalesi, otoriteyi tesis edemeyen devletin krizi dış yardım olmadan aşamadığını göstermiştir. 1958 Krizi, toplumsal yapıyı temsil etmede zorluk çeken bir siyasal sistemin çıkmaza girerek devlet otoritesinin zayıflamasına yol açtığının en belirgin örneği olarak tarihteki yerini almıştır.

Kaynakça

Acar, İrfan C. (1989). *Lübnan Bunalımı ve Filistin Sorunu*, Ankara: Türk Tarih Kurumu Basımevi.

Adıvar, A., Arat, R., Ateş, A., Yazıcı, T., Buluç, S., Işıltan, F., Çtin, N.M., Karahan, A., Köprülü, O.F. (2001). İslam Ansiklopedisi, 11. C., Eskişehir: Milli Eğitim Bakanlığı Devlet Kitapları.

Armaoğlu, Fahir. (1994). *Filistin Meselesi ve Arap-İsrail Savaşları (1948-1988)*, Ankara: Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları.

Armaoğlu, Fahir. (1995). *20. Yüzyıl Siyasi Tarihi 1914 – 1995*, C. 1-2, Ankara: Alkım Yayınevi.

Armaoğlu, Fahir. (2003). *19. Yüzyıl Siyasi Tarihi*, Ankara: Türk Tarih Kurumu Basımevi.

Bullard, Sir Reader. (1958). *The Middle East-A Political and Economic Survey*, Third Edition, London: Oxford University Press.

Bulut, Faik. (2002). *Ortadoğu'nun Solan Renkleri*, İstanbul: Berfin Yayınları.

Central Information Agency (CIA). (2006). *The World Factbook*.

Collelo, Thomas. (1989). *Lebanon*, Ed. Thomas Collelo, Washington: U.S. Library of Congress, Federal Research Division.

Davişa, Adid. (2004). Arap Milliyetçiliği, Çev. Lütfi Yalçın, İstanbul: Literatür Yayıncılık.

Documents on American Foreign Relations, 1957.

Firro, Kais. (2004). *Suriye, Lübnan ve İsrail'deki Dürziler, Orta Doğu'da Etnisite, Çoğulculuk ve Devlet*, Der. Milton J. Esman and Itamar Rabinovich, Çev. Zafer Avşar, İstanbul: Avesta Ltd. Şti.

Gimour, David. (1987). *Lebanon- The Fractured Country*, Oxford: Martin Robertson.

Goldziher, Ignaz. (1981). *Introduction to Islamic Theology and Law*, Princeton: Princeton University Press.

Gordon, David. (1983). *The Republic of Lebanon-Nation in Jeopardy*, Colorado: Westview Press.

Gölpınarlı, Abdülbaki. (1987). *Tarih Boyunca İslam Mezhepleri ve Şiilik*, İstanbul: Der Yayınları.

Haldun, İbni. (2004). *Mukaddime-1*, Haz. Süleyman Uludağ, Üçüncü basım, İstanbul: Dergâh Yayınları.

Harris, William W. (1997). *Faces of Lebanon*, Princeton: Markus Wiener Publishers.

Heiberg, Marianne. (Şubat 1994). *Lübnan Sorunu ve Gelecekteki Savaşlar İçin Uyarılar*, Çev. Zeynep B. Bagana, Dış Politika, C.XI, S.1, Ankara: Dış Politika Enstitüsü, 33-38.

Hiro, Dilip. (1993). *Lebanon* – Fire and Embers, London, Weidenfeld and Nicholson Ltd.

Hourani, Albert. (1991). *A History of the Arab Peoples*, Harvard University Press.

Husn, Latif Abul. (1998). *The Lebanese Conflict, Boulder*, Colorado: Lynn Rienner Publishers, Inc.

İslam Ansiklopedisi. (1970). C.11, İstanbul: İstanbul Milli Eğitim Bakanlığı Yayınları.

İslam Ansiklopedisi. (1994). İstanbul,:Türkiye Diyanet Vakfı.

Johnson, Michael. (1986). *Class and Client in Beyrut - The Sunni Muslim Community and the Lebanese State, 1840-1985*, London: Ithaca Press.

Khalidi, Walid. (1984). *Conflict and Violence in Lebanon: Confrontation in the Middle East*, Fourth Printing, Cambridge: Center for International Affairs, Harvard University.

Kürkçüoğlu, Ömer. (1972). *Türkiye'nin Arap Orta Doğusu'na Karşı Politikası (1945-1970)*, Ankara: Sevinç Matbaası.

Lewis, Bernard. (1995). *Ortadoğu*, Çev. Selen Y. Kölay, 3. Baskı, Ankara: Arkadaş Yayınevi.

Lindholm, Charles. (2004). İslami Ortadoğu-Tarihsel Antropoloji, Çev. Balkı Şafak, Ankara: İmge Yayınevi.

Makdisi, George. (1990). *The Rise of Humanism in Classical Islam and Christian West with Special Reference to Scholasticism*, Edinburg: Edinburg University Press.

McGowan, Afaf Sabeh. (1989). *Historical Setting of Lebanon, Lebanon*, Ed. Thomas Collelo, Washington: U.S. Library of Congress, Federal Research Division.

Odeh, B.J.(1985). *Lebanon: Dynamics of Conflict-A Modern Political History*, London: Zed Books Ltd.

Rabil, Robert G. (2003). *Embattled Neighbors – Syria, Israel and Lebanon*, Colarado, U.S.A.: Lynne Rienner Publishers Inc.

Sander, Oral. (1982). *Lübnan'daki Bunalımın Tarihsel ve Toplumsal Nedenleri*, Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi, C. 37, 219-228.

Sander, Oral. (1994). *Siyasi Tarih - 1918-1994*, 5. Baskı, Ankara: İmge Kitabevi.

Shaiki, Farzana. (1992). *Islam and Islamic Groups: A Worldwide Reference Guide*, Essex: Longman.

Smith, Anthony D. (2002). *Ulusların Etnik Kökeni*, Çev. Sonay Bayramoğlu, Hülya Kendir, Ankara: Dost Kitabevi Yayınları.

Türkiye Diyanet Vakfı İslam Ansiklopedisi. (1994). C.10, İstanbul.

Tekindağ, M.C. Şihabettin. (1950). İslam Ansiklopedisi, C. III.

Ülman, A. Haluk. (1965). *1860 – 1861 Suriye Buhranı*, Ankara: Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Yayınları, No.211-193, (Ankara, Dış Münasebetler Enstitüsü Yayınları, No.18).

Winslow, Charles. (1996). *Lebanon – War and Politics in a Fragmented Society*, London: Routledge.