



FISCAOECONOMIA INTERNATIONAL CONGRESS ON SOCIAL SCIENCES

“POLITICAL, ECONOMIC AND SOCIAL
ISSUES IN RETROSPECT AND PROSPECT”

25-26 APRIL 2019

ANADOLU HOTELS DOWNTOWN/ANKARA
PROCEEDING BOOK

FSCONGRESS 2019
QUO VADIS SOCIAL SCIENCES



BOARDS

Chair of Congress

Ahmet Arif EREN (Niğde Ömer Halisdemir University, Turkey)

Executive Committee

Ahmet Arif EREN (Niğde Ömer Halisdemir University, Turkey)

Ahmet KAMACI (Bartın University, Turkey)

Ali Gökhan GÖLÇEK (Niğde Ömer Halisdemir University, Turkey)

Emek YILDIRIM (Artvin Çoruh University, Turkey)

Emre ATSAN (Niğde Ömer Halisdemir University, Turkey)

Fatih Hakan DİKMEN (Ankara Hacı Bayram Veli University, Turkey)

Fevzi ENGİN (Bolu Abant İzzet Baysal University, Turkey)

Gizem EREN (Hitit University, Turkey)

Mert ŞAKI (Artvin Çoruh University, Turkey)

M. Mustafa AYDIN (Bolu Abant İzzet Baysal University, Turkey)

Orhan ŞİMŞEK (Artvin Çoruh University, Turkey)

Recep KAHRAMAN (Niğde Ömer Halisdemir University, Turkey)

Saadet AYDIN (Bolu Abant İzzet Baysal University, Turkey)

Vikas ARYA (Chandigarh University, India)

Zehra DOĞAN ÇALIŞKAN (Bolu Abant İzzet Baysal University, Turkey)

Secretariat

Nuran ERTÜRK

Tolga ÇELİK

Umut ARSLAN

Yunus ODABAŞ

Scientific Board

Aleksandra GÓRECKA (Warsaw University of Life Sciences, Poland)

Elshan BAGIRZADEH (Azerbaijan State University of Economics, Azerbaijan)

Enzo MINGIONE (Universita Milano Bicocca, Italy)

Heinz KURZ (Karl Franzens Universitat, Austria)
Immanuel NESS (Brooklyn College of City University, USA)
Jose R Pires MANSO (University of Beira Interior, Portugal)
Luiz Carlos BRESSER-PEREIRA (Brazil)
Mubariz HASANOV (Okan University, Turkey)
Qerkin BERISHA (University of Prishtina, Kosovo)
Romar CORREA (University of Mumbai, India)
Ahmet Arif EREN (Niğde Ömer Halisdemir University, Turkey)
Ahmet Emre BİBER (Bolu Abant İzzet Baysal University, Turkey)
Ahmet ÖZALP (Hitit University, Turkey)
Altuğ Murat KÖKTAŞ (Ahi Evran University, Turkey)
Aslı Ceren SARAL (Ankara University, Turkey)
Asu ÇIRPICI (Yıldız Technical University, Turkey)
Aziz KONUKMAN (Ankara Hacı Bayram Veli University, Turkey)
Baki DEMİREL (Tokat Gazi Osmanpaşa University)
Barış ALPASLAN (Ankara Sosyal Bilimler University, Turkey)
Bülent GÜLOĞLU (İstanbul Technical University, Turkey)
Cem AKIN (Ankara University, Turkey)
Çağatay Edgücan ŞAHİN (Ordu University, Turkey)
Çağdaş Erkan AKYÜREK (Ankara University, Turkey)
Deniz ABUKAN (Ahi Evran University, Turkey)
Derya Güler AYDIN (Hacettepe University)
Dilek ÇETİN (Suleyman Demirel University, Turkey)
Doğan BAKIRTAŞ (Manisa Celal Bayar University, Turkey)
Emre AKSOY (Kırıkkale University, Turkey)
Eray ESER (Artvin Çoruh University, Turkey)
Eren ÇAŞKURLU (Ankara Hacı Bayram Veli University, Turkey)
Ergin KALA (Ukshin Hoti Prizren University, Kosovo)
Erkan ERDİL (Middle East Technical University, Turkey)
Fatih Hakan DİKMEN (Gazi University, Turkey)
Fevzi ENGİN (Bolu Abant İzzet Baysal University, Turkey)
Gizem ŞİMŞEK (Siirt University, Turkey)

Gülçin TAŞKIRAN (Gaziosmanpaşa University, Turkey)
Gülenay BAŞ DİNAR (Bolu Abant İzzet Baysal University, Turkey)
Gülten DURSUN (Kocaeli University, Turkey)
Habib AKDOĞAN (Hitit University, Turkey)
Hüseyin ÖZEL (Hacettepe University, Turkey)
Işıl Şirin SELÇUK (Bolu Abant İzzet Baysal University, Turkey)
Kerem GÖKTEN (Niğde Ömer Halisdemir University, Turkey)
Levent AYDIN (Ankara Social Sciences University, Turkey)
Levent ORALLI (Ankara Hacı Bayram Veli University, Turkey)
M. Kemal AYDIN (Sakarya University, Turkey)
M. Cem OĞUZ (Niğde Ömer Halisdemir University, Turkey)
Mehmet BAŞ (Ankara Hacı Bayram Veli University, Turkey)
Metin SARFATİ (Marmara University, Turkey)
Muammer KAYMAK (Hacettepe University, Turkey)
Murad TIRYAKIOĞLU (Afyon Kocatepe University, TURKEY)
Murat BERBEROĞLU (Artvin Çoruh University, Turkey)
Mustafa DURMUŞ (Ankara Hacı Bayram Veli University, Turkey)
Müslüme NARİN (Ankara Hacı Bayram Veli University, Turkey)
Orhan ŞİMŞEK (Artvin Çoruh University, Turkey)
Ozan ERUYGUR (Ankara Hacı Bayram Veli University, Turkey)
Özgür BOR (Atılım University, Turkey)
Polat ALPMAN (Yalova University, Turkey)
Ragıp EGE (Université de Strasbourg, France)
Saadet AYDIN (Bolu Abant İzzet Baysal University, Turkey)
Sadık ÇUKUR (Bolu Abant İzzet Baysal University, Turkey)
Samet EVCİ (Osmaniye Korkut Ata University)
Sebiha KABLAY (Ordu University, Turkey)
Serap DURUSOY (Bolu Abant İzzet Baysal University)
Serdal BAHÇE (Ankara University, Turkey)
Şükrü Anıl TOYGAR (Selçuk University, Turkey)
Şükrü APAYDIN (Nevşehir Hacı Bektaş Veli University)
Taha Bahadır SARAÇ (Hitit University, Turkey)

Taha Emre ÇİFTÇİ (Necmettin Erbakan University, Turkey)

Ufuk SERDAROĞLU (Ankara Hacı Bayram Veli University, Turkey)

Uğur ESER (Bolu Abant İzzet Baysal University, Turkey)

Umut ULUKAN (Ordu University, Turkey)

Yavuz YAYLA (19 Mayıs University, Turkey)

Yavuz YILDIRIM (Niğde Ömer Halisdemir University, Turkey)

Yeliz SARIÖZ GÖKTEN (Niğde Ömer Halisdemir University, Turkey)

Zehra DOĞAN ÇALIŞKAN (Bolu Abant İzzet Baysal University, Turkey)

Zeynep AĞDEMİR (Ahi Evran University, Turkey)

PARTICIPANTS

Immanuel Ness (USA)

Franz Joshua E. Merida (Philippines)

Willy Eka Pramana (Indonesia)

Riza Agung Ismadi (Indonesia)

Professor Dr. Anton Filipenko (Ukraine)

Suman Lata (India)

Dr. Poonam Sharma (India)

Issayeva Ainur Zhenisovna (Kazakhstan)

Dr. M. Mustafa Aydın

Doç. Dr. Ahmet Emre Biber

Mustafa Kemal Doğru

Havanur Ergün Tatar

Dr. Öğr. Üyesi İnan Akdağ

Dr. Öğr. Üyesi Kerem Gökten

Arş. Gör. Dr. Ela Hiçyorulmaz

Prof. Dr. Habib Akdoğan

Doç. Dr. Zübeyir Turan

Ayşin Buyrukoğlu

Dr. Öğr. Üyesi Selçuk Buyrukoğlu

Ş. Muksit Kaya

Dr. Öğr. Üyesi Baki Yegen

Dr. Öğr. Üyesi Hüseyin Kutbay

Fatih Çavdar

Murat Toksarı

Gizem Ashhan Ormankıran

İrem Gül

Doç. Dr. Metehan Tolon

Enver Aydoğan

Emre Burak Ekmekçioğlu

Bengisu Özdel

Doç. Dr. Aykut Göksel

Sevilay Uslu Divanoğlu

Tuba Uslu

Hüsnü Bilir

Dr. Arş. Gör. Yavuz Yayla

M.Balkan Demirdal

Dr. Öğr. Üyesi Mustafa Cem Oğuz

Mustafa Alpin Gülşen

Arş. Gör. Ali Gökhan Gölçek

Dr. Işıl Şirin Selçuk

Doç. Dr. Altuğ M. Köktaş

Prof. Dr. Ahmet Burçin Yereli

Şeyda Güdek Gölçek

CONTENTS

Immanuel Ness, “Atlas Labour: The Global Working Class: Organization And Political Movements”	1-10
Dr. M. Mustafa Aydın ve Doç. Dr. Ahmet Emre Biber, “Türkiye’de Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarının Ekonomik Etkinliği”	11-16
Dr. M. Mustafa Aydın ve Doç. Dr. Ahmet Emre Biber, “Türkiye Ve Brics Ülkelerinde Toplam Faktör Verimliliği Ve Ekonomik Büyüme İlişkisi”	17-27
Mustafa Kemal Doğru, “Türkiye Kamu Ekonomik Yapılanmasının Tarihsel Ekonomi Politikası”	28-39
Dr. Öğr. Üyesi Havanur Ergün Tatar, “Seçilmiş Gelişmekte Olan Ülkelerde Cinsiyet Eşitliğinin Büyüme Üzerindeki Etkisi: Panel Veri Analizi”	40-52
Dr. Öğr. Üyesi İnan Akdağ, “Neoliberal Devlet: Ekonomik Olarak Minimal Politik Olarak Maksimum Devlet Modeli”	53-63
Dr. Öğr. Üyesi Kerem Gökten, “Küresel Değer Zincirlerine Katılım Projesi Olarak Çin-Orta Asya-Batı Asya Ekonomik Koridoru	54-74
Suman Lata, “Impact Of Tourism On Sustainable Development: Examining The Local Residents’ Perception”	75-91
Arş. Gör. Dr. Ela Hiçyorulmaz ve Prof. Dr. Habib Akdoğan, Tek Düzen Muhasebe Sisteminden Bobi Tfrs’ye Dönüşüm: İşletme Uygulamaları”	92-123
Doç. Dr. Zübeyir Turan, Aysin Buyrukoğlu ve Dr. Öğr. Üyesi Selçuk Buyrukoğlu, “Türkiye ve Dünyadaki Varlık Fonlarının Ekonomik Etkileri”	124-137
Dr. Öğr. Üyesi Selçuk Buyrukoğlu ve Ş. Muksit Kaya, Rant Vergisi Ve Türkiye’de Uygulanabilirliği	138-145
Dr. Öğr. Üyesi Baki Yegen, “Toplum Sağlığına Vergisel Bir Müdahale: Obezite Vergisi”	146-158
Dr. Öğr. Üyesi Hüseyin Kutbay, “Yolsuzluk Kamu Gelirlerini Yoksullaştırır mı? : G7 Ve Brics-T Ülkeleri İçin Bir Değerlendirme”	160-169
Fatih Çavdar, “Vergi Denetimi: Türkiye ve İngiltere Uygulamasının Değerlendirilmesi”	170-185
Murat Toksarı ve Gizem Ashhan Ormankıran, “Instagram Üzerinden Marka Talep Eden Y Kuşağının Satın Alma Davranışlarının İncelenmesine Yönelik Keşifsel Bir Çalışma” ...	185-195

- Murat Toksarı**, “İşletmelerin Hedef Tüketici Kitlesine Ulaşmasında Sosyal Medyanın Etkisine Yönelik Niğde İlinde Ampirik Bir Çalışma”..... 196-203
- İrem Gül ve Doç. Dr. Metehan Tolon**, “Etkin Fiyat İndirimi Kararlarının Verilmesi: İndirimler Markayı Nasıl Etkiler?”..... 204-219
- Enver Aydoğan ve Emre Burak Ekmekçioğlu**, “Algılanan Yönetici Desteğinin Mesleki Tükenmişlik Üzerine Etkisi”.....220-227
- Enver Aydoğan ve Emre Burak Ekmekçioğlu**, “Algılanan İş Arkadaşları Desteği Ve Yönetici Desteğinin İşten Ayrılma Niyeti Üzerindeki Etkisi”..... 228 – 235
- Bengisu Özdel ve Doç. Dr. Aykut Göksel**, “Çalışanların Makyavelist Ve Sinik Tutumlarının Örgütsel Yaşamda Gösterdikleri Politik Davranışlar İle Etkileşiminin Analizi: Ankara İlinde Bir Araştırma”..... 236-247
- Sevilay Uslu Divanoğlu Ve Tuba Uslu**, “Aktif Spor Yapan Ve Yapmayan Gençlerin Spor Giyim Markalarında Marka Fonksiyonlarının Belirlenmesi: Aksaray İli Örneği”..... 251-262
- Sevilay Uslu Divanoğlu Ve Tuba Uslu**, “Spor Yapan Gençlerin Kişilik Özellikleri İle Stres Düzeyleri Arasındaki İlişkinin İncelenmesi: Aksaray Üniversitesi Spor Bilimleri Fakültesinde Bir Uygulama”..... 263-280
- Hüsnü Bilir**, “Bir Klasik İktisatçı Olarak Michal Kalecki”..... 281-292
- Dr. Arş. Gör. Yavuz Yayla**, “Ekonomi Politik Düşüncenin Oluşumunda İskoç Aydınlanmasının Rolü”..... 293-304
- Issayeva Ainur Zhenisovna**, “Some Procedural Features Of Labor Proceedings in The Republic Of Kazakhstan”..... 305-309
- A.Z.Issayeva, Z.A.Issayeva**, “Procedural Settlement Of Individual Labor Disputes By Talks With The Employer”..... 310-317
- Franz Joshua E. Merida**, “Fully Abled Nation: Inclusion Of The Differently Abled Persons İn The Philippine Society”..... 318-338
- Willy Eka Pramana And Riza Agung Ismadi**, “Strategic Solutions To Decrease The Influence Of Radicalism On Children Through Educational Game A-Ror Card (Anti-Terror Card)”.....339-343
- Professor Dr. Anton Filipenko** “Economic Methodology: Philosophy, Mathematics, Or Both?”..... 344-351

M.Balkan Demirdal, “İnsan Hakları Hukuku Sisteminde Devletlerin İnsan Haklarına Saygı Yükümlülüğü”	352-373
Dr. Öğr. Üyesi Mustafa Cem Oğuz “Küresel Ve Yerel Dinamiklerin Etkisinde Devrimler Ve Toplumsal Dönüşüm: Tarihsel Sosyolojik Bir Değerlendirme”	374-379
Mustafa Alpin Gülşen, “Maliye Kuramında Regülasyon Tuzağı Kavramı”	380-385
Arş. Gör. Ali Gökhan Gölçek , Dr. Işıl Şirin Selçuk Ve Doç. Dr. Altuğ M. Köktaş, “Türkiye’de Düşük Gelirli Hanelerde Gıda Tercih”	386-393
Prof. Dr. Ahmet Burçin Yereli ,Arş. Gör. Ali Gökhan Gölçek Ve Doç. Dr. Altuğ M. Köktaş, “Türkiye’de Gereksiz Sağlık Harcamaları Üzerine Bir Değerlendirme”	394-404
Şeyda Güdek Gölçek, “Birleşmiş Milletler Güvenlik Konseyi’nin Reform Sorunsalı”	405-410



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES

FSCONGRESS 19

PROCEEDING BOOK



Atlas Labour: The Global Working Class: Organization and Political Movements

Immanuel Ness*

These are most pessimistic times for the world's working class. Not only has global capitalism tangibly defeated working-class organizations through neoliberal policies that have eroded their capacity to defend wages, jobs, and the rich tradition of working-class solidarity built through two centuries of struggle; but also the very idea of the labouring class as a force for social transformation fails to capture the imagination of those who seek human liberation at a time when the population of proletarians is larger than ever.

As we enter the second decade of the twenty-first century, the residue of the workers' movements at scarcely surviving following four decades of onslaught by neoliberal policies that have been advanced by capital and the state. Intermittent challenges to the absolute and multidimensional power of private capital is occasional and intermittent, revealing the frailty of the capacity of working-class mobilization rather than an upsurge in organization and capacity against national and multinational capital. Working class mobilization and strikes are usually defensive actions against corporate demands for concessions or desperate contestation to for fragmentary gains.

The most effective labour unions, operating almost exclusively on a local, regional, and national basis, barely keeping pace with capital and labour-parties that have vanished or lost the facility to advance working-class interests. These surviving unions are vestiges of past struggles, and in most instances, rank-and-file members do not recall past victories. In most cases, unions are viewed by workers as ineffective and defeated. Those unions which are most successful are in indispensable sectors of the economy and exercise a modicum of institutional restraint on business and the capitalist state, for example in logistics. Workers in the distribution and transportation sectors employed in shipping, air transport, railroads, trucking, and warehouses potentially wield organizational power against capital and the state through slowdowns, work stoppages, and strikes. However, while some workers in unions can command higher wages through their strategic position in the global supply chain, as evident by shutdowns at docks and shipyards, they are a minority of workers in these sectors, and their power is rooted in context and organizational power, more often than not, a legacy of the past.

Contextual power is also a direct outcome of workers' position in production and logistical supply chains. On a global scale, location is the most significant factor in determining the power of workers employed in any sector of the economy. In logistics, workers in the rich countries of the Global North have inestimably more power than those in the Global South. Thus, compare dockworkers in the United States to those in India. In Los Angeles, dockworkers command high wages and lifetime job security while non-union dockworkers in the Port of Kolkata are hired on a temporary basis for two weeks to unload ships and then must go on to other employment. The stark difference in wages, job security, and

* City University, Brooklyn College



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES

FSCONGRESS 19

PROCEEDING BOOK



virtually every facet of work and life on the docks in Los Angeles and Kolkata reveal the most crucial feature of the world's political economy of labour: the global divide between workers in the rich countries of the North and the poor countries of the South.

A growing strand of contemporary labour research focuses on positive outcomes of transnational labour union mobilization and strike action that lead to higher wages and improved working conditions (Brookes 2019). While studies of trade union victories in strategic sectors may provide hope and optimism for revival of a labour movement, they are the exception to the general rule of systemic long-term decline in working-class organizational power.

Globalization and Structural Decline of Labour Unions

Since the mid-eighteenth century and the origins of the capitalist mode of production class struggle of workers against oppression has been continuous. Workers facing oppression unremittingly mobilize into rank and file associations to oppose rapacious employers and to improve their living conditions. Trade unions have formed to consolidate the piecemeal and random gains of workers against capital and to build lasting organizational power that memorialize and consolidate the gains of past struggles. The formation of labour movements in the last century conferred broader institutional representation for workers across geographical areas and within nation states. While the Industrial Workers of the World attempted to build international solidarity from 1905 to 1920, they were unable to gain any enduring form of representation across nation states. Subsequently, while left political movements have called for working-class internationalism, transnational trade unions with the capacity to bargain agreements have not formed. While the International Trade Union Congress and World Congress of Trade Unions have formed to unify trade union federations within specific occupational categories in the twentieth and endured into the twenty-first century, the further away organizations are from the point of struggle, the weaker their influence. Few federations of labour have the capacity to bargain agreements on a national level as capital has always aimed to isolate working class organization on a plant or factory level. Contemporary organizing victories today occur when national federations can bargain standards within industries as a whole. These agreements tend to occur when capital is unified on a state level, which permits a more consistent and coherent union response and representation. But national bargaining agreements are the exception that most trade unions are unable to achieve. Thus, while workers are engaged in continuous forms of struggle and opposition to capital, institutional and structural factors are most significant in the development of strong workers organizations and trade unions. A key element in this process, is the development of the political party that arises from labour.

Labour Mobilization in North America and Western Europe

State of global labour: the labour movement of the 20th and 21st century is unable to lead a new revitalized working-class movement. These formations have declined through labour-management collaboration and absence of strong ties to rank-and-file and left, transformative forces.

Following the dissolution of the Soviet Union and the globalization of neoliberal policies, the parties of the left, social democratic parties that had gained ascendancy in the post-World War II era, primarily in



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES

FSCONGRESS 19

PROCEEDING BOOK



the metropolitan states of Western Europe as well as liberal parties in North America, Oceania and settler states, had dispensed with their social market policies that benefited the working classes through wide-ranging pensions, universal medical care, social benefits, and market regulations had embraced the global free market have a political orientation.

As left parties have unravelled and disappeared powerful trade unions that had benefited from affiliation with them have declined dramatically, in conjunction with their diminished capacity to influence labour and social policies that moderated the most rapacious features of unrestrained capitalism. As trade unions have declined, their memberships have lost wages and benefits and have seen their conditions become less stable, contributing to growing inequity among rank-and-file members.

This process of consistent decline is intensified by the political consensus among left and right parties. Once in power, parties of the left must dispose of any political pretence advancing socialist programmes aimed at ameliorating the conditions of the working classes that formed their erstwhile base. Instead, they may embrace policies that only defend a privileged segment of the working class.

A distinction must be drawn between workers of the 1990s and 2010s. A generation has elapsed since the industrial working class has on the whole vanished in the rich western countries. The operative question is the class status and position of contemporary workers who on the whole have no recollection of the industrial and unionized landscape of the 1950s to 1990s.

In Western Europe and North America, trade unions hold on to a fraction of the trade union membership of the 1950s-1970s era. While trade union promoters revel in an indistinguishable movement on the basis of the most recent form of activism among workers, for example, the spate of teacher strikes in conservative red states, or the preservation of union density in Las Vegas, by no means does this constitute the formation of a new militant working-class movement in the US or other rich countries. As we enter the 2020s, despite the epochal decline of trade union density in the West, the organized labour is still far larger than in the Global South, with the exception of formerly socialist countries or nations with very strong labour movements.

From 1970, scholars in the US began recognizing the decline in trade union density in the US as the attrition of employment in steel and basic manufacturing industries commenced in response to the rise in foreign competition. Labour scholars attributed the decline to the nature of the US state and often compared the American model of capitalism to European social democracies, where trade unions represented a larger share of the workforce. Over the next 50 years, labour scholars have been preoccupied about trade union density as an indicator of a strong workers' movement without taking into consideration the tangible economic advantage of the US working class amassed as a consequence of the extensive transfer of value from poor countries in the form of cheap natural resources, agricultural products, and consumer goods. This massive value transfer contributed to the high remuneration for US workers and the capacity of trade unions to negotiate high-wage contracts. However, the secular decline in trade union density contributed to an obsession among labour leaders and scholars that unionization would translate into working class political power and a return to high-wage jobs. Indeed, while



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES

FSCONGRESS 19

PROCEEDING BOOK



progressive think tanks like the Economic Policy Institute link a decline in unionization to lower-wages, the putative decline is exaggerated, and the cause for the cause misplaced.

US GDP per capita has shown a growth in the clout of the American economy. The cause of the decline is inequality in the US compared to other advanced economies. Most of the inequality is due to race and immigrant status. The growth of immigration in the 1980s-2000s contributed to declining wages as foreign workers earning lower wages entered the labour market. Overall, most white workers were not beneficiaries of trade unions in most industries.ⁱ

NGO Model of Labour Unions: Coalition of Immokalee Workers (CIW)

Thus, many analysts focus on trade union density misplaced the real cause of inequality and lower wages. In 2010s, trade union density remained constant at around 10 percent (5 percent in the private sector). A high concentration of trade union organizing is in lower wage sectors of the economy and efforts have focused on improving the lot for workers who are new entrants in the economy or in jobs that traditionally have lower wages, e.g., the most prominent campaigns of the 1980s-2000s were among building maintenance workers, low-skilled hospital workers, and food service employees. Increasingly unionization has expanded to contingent and unstable sectors of the economy where workers had no intention of spending a long time employed, e.g., graduate students, for-hire transport workers, security guards, cafeteria workers and other low-wage services, etc. A large and growing unionization campaign involved migrant labourers, e.g., The Coalition of Immokalee Workers (CIW), essentially an NGO directed fair-food campaign educating consumers about the poor conditions among migrant labourers by food processing companies and fast-food chains who underpay workers. The organization, which organizes workers in the fields, primarily relies on donations from middle- and upper-class consumers. CIW membership involvement: the organization emphasizes membership involvement but there is scant evidence of direct worker involvement. CIW is not a union of workers but an NGO that considers itself a human rights organization conducting various campaigns claiming to be 'worker-driven', such as the Fair Food Program, launched in 2011.

In 2014, CIW, and its founders, Greg Asbed, a self-styled 'human rights strategist' and Lucas Benitez were named by the Clinton Foundation as an honouree for 'Leadership in Civil Society'. Benitez has recognized by the US State Department in recognition 'for its pioneering work in the prevention of forced labor.' The program is comprised of buyers who agree to pay an extra premium that is passed on to workers. From January 2011, to October 2018, just CIW claims to have raised over \$30 million for workers, a relatively small figure considering the number of workers in the industry (see ciw-online.org/about/ Accessed April 20, 2019). In addition, CIW has an anti-slavery campaign, which seeks to prosecute farmers in the South-eastern US who have held 1,200 workers against their will since the early 1990s. CIW's Campaign for Fair Food is intended to educate consumers on farm labour exploitation and organizes agreements with major food retailers on labour standards and higher wages for farm workers. While impressive, the numbers of workers organized, and the dollars raised are comparatively minimal.ⁱⁱ



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES

FSCONGRESS 19

PROCEEDING BOOK



Labour scholars visiting the US and elsewhere in the West will not find any militant labour movement that will challenge the current system of neoliberal capitalism. No doubt, the consequences of the failure of organization has eroded standards of living and contributed to higher levels of inequality. How do we account for the lack of activism and the organization of a left force in American and western politics? While left platforms have been advanced, few are rooted in the working classes of the West. As a consequence, the following features are evident in American and Western labour organizing:

1. Declining standards and conditions for workers
2. Absence of working-class organization and/or ineffectiveness of representation
3. Models of working-class organization is limited and circumscribed. Weakness rather than robust. Small rather than big. Fragmented rather than unified. Formal democracy rather than radicalism and militancy. These are hallmarks of ideal organization.
4. Union-political affiliation frayed. Labour parties of the left have declined significantly or have disbanded.
5. The rise of NGO-based labour representation directed by technocrats

Global South Workers and Value Transfer to the North

Conditions of the vast majority of workers labouring in the Global South have remained impoverished in the post-independence era as economic imperialism has dominated the world economy from the end of the Second World War to the 2010s. This structural inequality has been intensified in the 1980s and 1990s by the imposition of neoliberal policies on a global level, as national development and import substitution industrialization (ISI) schemes were removed by and replaced by export promotion industrialization (EPI). Colonialism and economic imperialism had always been based on the transfer of wealth to the metropolitan and settler economies through the extraction of natural resources and agricultural commodities in Asia, Africa, and Latin America. These practices of extraction and *value transfer* from the Global South to the Global North have been extended and deepened from the 1980s and 1990s through the relocation and expansion of EPI in the Global South for consumption in the Global North. The growth of the working in the Global South disproves the claim by economists in the Global North that workers are being replaced by robots. Rather, the absolute size of the working class has expanded in the Global South through industrial development and urbanization. Thus, the greater part of value transfer from South to the advanced developed countries is a corollary of the direct exploitation of labour. Even if commodities produced in the South are consumed in the South, profits are realized by multinational corporations and concentrated in financial centres of the North. Therefore, labour struggles in the imperialist North, where e-commerce and the service sector have expanded dramatically, are of far less consequence. Most observers of labour in the metropolitan and settler economies of the Global North focus on the decline in labour and growing inequality, but not poverty. Attribution for the decline in the labour movement in Western Europe and North America by Moody and other labour commentators is directed at rapacious capital and the failures of trade unions themselves to respond to the challenges posed to the working class by the consolidation of multinational capital.ⁱⁱⁱ While Moody is correct that the working class is not disappearing in the United States and the West, and the 'new terrain' has expanded to new jobs in the service sector, he does not recognize the relative benefits that accrue to workers in the imperial centre obtaining from the transfer of value and wealth from workers and resources on the periphery. Income inequality within the US has grown since the 1970s, but the major disparity of working-class wealth is between the rich and poor countries. The claim that working-class membership in trade unions is declining reveals this relative prosperity and not simply a corollary of the rise of corporate influence.



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES

FSCONGRESS 19

PROCEEDING BOOK



Up until the 1980s and 1990s, rising unemployment was a positive force on capital, as an enlarged reserve army of labour moderates wage demands. In the global economy, capital markets benefit from affluent workers who represent the market for the goods produced by a global low-wage working class in the South.^{iv} Conversely, when wages rise in the South, finance capital will withdraw investments for lower-wage regions. Undeniably, the beneficiaries of capitalist globalization are both corporations and affluent workers in the West. Little or no attention is given to the fact that while inequality is growing dramatically within the rich countries of the world, poverty is not expanding while the level of absolute poverty is expanding in the Global South. In the South, unions which formed and expanded in the independence era were severely weakened by capitalist states that were intent on imposing neoliberal policies to retain and attract industry and foreign direct investment.

Even as trade unions are in a decades-long downward spiral, sociologist Ronaldo Munck and others have claimed that globalization generates new openings for international working-class solidarity in the present interregnum of inertia. Accordingly, he maintains that worker organizations and trade unions must remain resilient under the most adverse political and economic conditions.^v We must credit Munck for his recognition of the significance of global labour solidarity to re-establishing a strong working-class movement on national and global scales. Careful delineation of the growing divisions in the working classes within countries is necessary to precisely understand the nature of the working class, especially the growth of contingent and nonstandard labour. A desiccated labour movement has grown under neoliberalism, and it is necessary to recognize the significance of differentiating standard, informal, contract, and precarious work in today's world. Serious scholarship is built upon a resolute refutation of the latest fads that captivate labour intellectuals, which only confuse and distort a vivid conceptualization of the stark divisions that are appearing globally. Most recently, conceptual distortion of workers, the working class, and working-class organization has emerged as scholars conjure up terms such as 'the precariat' and 'autonomous unions.'^{vi} There are no new discoveries about the nature of labour and working-class organization. Concomitantly, we must reject the dominant view in the west that the working class is disappearing as a social force through the introduction of new technology and its application in the material world. Digitization and robotization are the latest iterations, but they will not change the calculus of class antagonism and the necessity for working-class and peasant organization.

Globalization and the application technological change are accelerating at unprecedented speed, and employers are relentlessly seeking to lower wage costs. Marx and Engels were cognizant that these developments would bring new challenges to working-class solidarity. These challenges are formidable in stymieing class unity on a local and regional basis—for example, the recent resistance to placing Amazon's vaunted second headquarters that pitted construction workers against retail and government employees. Likewise, the Keystone pipeline controversy showed that trade unions are often indifferent to the ecological impact of new development. Twenty years ago, the Battle in Seattle displayed a faint possibility of cooperation.



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES

FSCONGRESS 19

PROCEEDING BOOK



But in the absence of working-class parties, trade unions are unable to restrain the national chauvinism and racism that have dangerously erupted in Europe and North America and amongst the bourgeois and comprador classes in the Global South. Indeed, as global solidarity has waned over the past five decades, the most privileged sections of workers in metropolitan and settler countries have promoted nationalism and intensified global poverty and inequality.

We do have a historical legacy of global working-class solidarity. While Global Union Federations and the International Trade Union Confederation are periodically challenging multinational capitalists to improve conditions, these labour organizations will not transform the calculus of ruling-class domination on a national and global level. The 200 million members of ITUC represent about 5 percent of all global workers, and their militancy varies along national and sectoral lines, reflecting the significance of states and global capital.

It is a formidable task to develop international working-class solidarity. Munck and others have marshalled compelling examples of valiant trade unions and labour organizations mobilizing and organizing for power, presenting specific examples of international solidarity in logistics and labour markets vulnerable to the strike. Best practices come and go, but we all know that a commitment to advancing the interests of the working class is rooted in class struggle and a commitment to class solidarity. However, under neoliberalism we have not seen “workers of the world unite” through existing labour organizations.

The potential for building international working-class solidarity in the transport and logistics sectors, from air transport and rail to shipping, provides a new redoubt for organization, but given the vast divisions between rich and poor countries, the outcomes of work stoppages and strikes vary greatly. But the cases of international solidarity, while impressive in themselves, are nebulous, and do not define the dominant impediment to global solidarity in the present era. Munck has pointed to worker strikes at Ryan Air, NGO advocacy campaigns for worker rights, which appear to be corporate foundational alternatives to independent trade unions, and temporary migrant labour organizing in Malaysia, but these examples are anaemic and few and far between, and do not collectively build a major movement for transnational working-class solidarity.

Some labour scholars take solace in isolated and discrete organizing campaigns culminating in the recruitment of workers into trade unions and the negotiation of bargaining agreements which marginally increase wages and working conditions.^{vii} These labour campaigns are often achieved through a form of ‘trade union arbitrage’, to wit, labour unions negotiate with multinational corporations and exchange the rights of workers in one location for organizing relatively small numbers of workers in another location, for example the G4S Security campaign organizing South African security guards.

Moreover, as noted, the most notable recent of global solidarity, like Ryan Air, are among workers in the Global North, and do not encompass the vast majority of global workers in the South. Campaigns have been waged in the last forty years of neoliberal capitalism, which, while impressive, do not build a strong case for an emergent movement for a nascent transnational labour solidarity. To build working-class solidarity, we cannot rely on technocrats and trade union administrators. Though competence and



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES

FSCONGRESS 19

PROCEEDING BOOK



commitment are crucial in building workers' organization, most of these new formations do not provide the basis for a new transnational solidarity.

Working Class and Political Transformation

Advocates for global working-class solidarity should be given credit for calling on 'workers of the world to unite' and looking for opportunity and possibility amid the gloom. We need to foster hope rather than criticize even faint attempts at solidarity if we do not have a grounded solution. But history does provide powerful examples of international working-class solidarity. And these examples are drawn from the major transformative movements in the Global South, namely the Bolshevik Revolution and the Chinese Revolution.

We must start with identifying the divide between rich and poor as the most powerful working-class force for global solidarity over the last century. Global North workers must understand and act on the oppression that undergirds the capitalist system: the divide between workers in affluent regions and the 90 percent of the global working class living outside Western Europe, North America, and the rest of the settler world. This is why Imperialism and the Third World are still crucial concepts and realities.

The problems encountered by First World workers pale by comparison to the reality faced by workers in the Third World. What examples can we draw on? How can we build unity between the Global North and Global South? International working-class solidarity has always required socialist political organization. We can expect workers to engage in autonomous self-activity, innovative struggles, and strikes, but these forms of militancy can only succeed with cohesive leadership that arises from a revolutionary political perspective. Out of the Bolshevik and Chinese revolutions, new movements and organizations emerged dedicated to the struggle against global capitalism and imperialism. At the moment, no such organization or movement exists. Thus, while agreement exists among Marxist trade unions in the Global South on the necessity for social transformation and anti-imperialism, few organizations have emerged with the capacity or will to challenge state power to build a broader movement against monopoly capitalism propelled by the imperialist states. If a communist or socialist party intent on building socialism takes power in the Global South, it will boost the spirits of workers on a global basis. 2019 is the hundredth anniversary of the Comintern, which sought to build an internationalist movement. Challenging global capitalism was initiated by first taking power in key regions of the colonized world.

Today's socialists and workers can learn critical lessons that the most important struggle is against capitalist and imperialist oppression. The question then emerges: what kind of workers' movement? Munck takes solace in the existing architecture of labour organizations in the contemporary capitalist system. But they do not possess the capacity or the willingness to change the calculus of state and world power as the Bolsheviks and Chinese Communists did. Both were intent on openly resisting capitalism and imperialism. Marx and Engels recognized the vast inequality between British and Irish workers. Lenin and Mao clearly identified the vast gap between the metropolitan countries of Europe and North America and workers and the peasantry in Asia, Africa, and Latin America. They recognized that the most glaring struggle was between the imperialist countries and workers in oppressed nations. Yet ending European colonial domination was only the first step in a broader struggle for economic equality



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES

FSCONGRESS 19

PROCEEDING BOOK



for the impoverished masses today in the Global South that live on a fraction of the wages of workers in the developed North.

Munck and other optimists on the contemporary labour movement are correct to note that the size of the world's working class is growing dramatically, more than doubling in the last twenty-five years. However, the absolute number of industrial workers is not declining but growing as it moves from North to South, where nearly 600 million labour, mostly as informal, irregular, and temporary workers—often migrating from rural to urban, and back again. Today, the aspirations of workers and peasants in the Third World to satisfy basic needs remain unrequited as the disparity between North and South widens. While we are living in an urbanizing world, the population is continuing to grow in rural areas of Africa, Asia, and Latin America, as they continue to struggle for land.

Global working-class solidarity must require recognition of this vast disparity in wealth and income between North and South. Although it is true that good jobs are disappearing from the North too, the global chasm is growing far more rapidly. To build international solidarity, we cannot fight for First World internationalism, but for global socialism.

First World workers and their leaders must join with popular worker and peasant struggles in the South. The only concrete, non-utopian hope is for the construction of a major socialist state (or entity) in the South that can galvanize working class support on a global level.

The Bolshevik and Chinese revolutions captured the imagination of workers worldwide and triggered the major upsurge in labour mobilization and organization in Western Europe and North America and the major reform movements that followed. Thus today, as Torkil Lauesen suggests, if a resurgent working-class in China were to reject capitalist forms and reembrace socialism and collective ownership of factories, land, and commerce, this could embolden laborers worldwide to follow.^{viii}

To be sure, there will be socialist revolutions in the twenty-first century. But labour solidarity cannot be built on the shoals of higher consumption and living standards in the North at the expense of poverty, inequality, and environmental degradation in the South. This requires a socialist movement propelled by militant anti-imperialist political organization in the South. Today's privileged Global North unions, which Zak Cope shows represent a labour aristocracy, will not willingly support a redistribution of the world's resources to the majority of the planet.^{ix} They will be pushed reluctantly to recognize that the future of humanity depends on a struggle against economic imperialism and monopoly capitalism.

Notes

¹ See World Bank, IMF, ILO statistics, and OECD data in slide presentation.

¹ Clinton Global Citizen Awards, "Leadership in Civil Society: Greg Asbed & Lucas Benitez, Co-founders, Coalition of Immokalee Workers" (Clinton Foundation 2014). <https://www.clintonfoundation.org/clinton-global-initiative/meetings/annual-meetings/2014/clinton-global-citizen-awards> (Accessed April 12, 2019)

¹ Kim Moody, *On New Terrain: How Capital is Reshaping the Battleground of Class War* (Chicago: Haymarket Books, 2017).

¹ Jason Hickel, *The Divide: Global Inequality from Conquest to Free Markets* (New York: W.W. Norton & Company, 2018).

¹ Ronaldo Munck, "Workers of the World Unite (At Last) *Great Transition Initiative*, April 2019 <https://www.greattransition.org/publication/workers-of-the-world-unite> (Accessed April 19, 2019)



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES

FSCONGRESS 19

PROCEEDING BOOK



¹ Guy Standing, *The Precariat: The New Dangerous Class* (London: Bloomsbury, 2011) and Arne L. Kalleberg, *Precarious Lives and Well-Being in Rich Democracies* (Oxford: Polity, 2018)

¹ See Marissa Brookes, *The New Politics of Transnational Labor: Why Some Alliances Succeed* (Ithaca, New York: Cornell University Press, 2019) and Jamie McCallum, *Global Unions, Local Power: The New Spirit of Transnational Labor Organizing* (Ithaca, New York: Cornell University Press, 2013).

¹ Torkil Lauesen, *The Global Perspective: Reflections on Imperialism and Resistance* (Montreal: Kersplebedeb, 2018).

¹ Zak Cope, *The Wealth of (Some) Nations: Imperialism and the Mechanics of Value Transfer* (London: Pluto Press, 2019).



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES

FSCONGRESS 19

PROCEEDING BOOK



Türkiye’de Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarının Ekonomik Etkinliği

Economic Effectiveness of Foreign Direct Investment in Turkey

Dr. M. Mustafa Aydın*

Doç. Dr. Ahmet Emre Biber**

Öz

İktisadi büyümenin finansmanında gerekli olan iç kaynakların yetersiz oluşu gelişmekte olan ülkeleri fiziki sermaye oluşumu noktasında dış finansman kaynaklarına yönlendirmektedir. Bu durum hem eski hem de yeni büyüme modellerinde vurgulanmaktadır. Bu çerçevede fiziki sermaye ihtiyacının karşılanmasında, sermayenin verimliliğinde ve dolayısıyla ekonomik büyümede Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları, gelişmekte olan ülkelerde önemli bir yere sahip olabilmektedir. Ancak ülkelerin uzun dönemde ekonomik büyümesi yalnızca fiziki yatırımların hacmine değil aynı zamanda yatırımın verimliliğine de bağlıdır. Bu noktada gelişmekte olan ülkelerin ekonomik büyüme için ihtiyaç duyduğu, doğrudan yabancı yatırımlarının niteliği de önem arz etmektedir. Bu yatırımların örgütsel, yönetsel, teknik ve beşeri becerileri, teknolojik ilerlemeyi ve bilgi birikimi gibi verimliliği etkileyen ve böylece toplam faktör verimliliğini artırarak ekonomik büyümede artış yaratan yatırımlar olması gerekmektedir. Bu tip yatırımlar aynı zamanda daha yüksek katma değer yaratan sektörlerin büyümesini de sağlar niteliktedir. Bu çerçevede çalışmada, Türkiye ve rekabet ettiği benzer ülkeler, gelen Doğrudan Yabancı Sermaye yatırımlar ve bu yatırımların sektörel dağılımı açısından nicel bir karşılaştırma yapılarak, yatırımların geldiği ülkede hangi sektörlerle yoğunlaştığı ve böylece yatırımların teknoloji etkisinin olup olmadığı belirlenmeye çalışılacaktır.

Anahtar Kelimeler: Doğrudan yabancı yatırımlar, Teknoloji yatırımları, Ekonomik Büyüme

Abstract

The insufficiency of internal resources in the financing of economic growth, leads developing countries to external financing sources for physical capital formation. This is emphasized in both old and new growth models. Therefore, Foreign Direct Investment may have an important funding source for developing countries in terms of physical capital requirement, productivity and economic growth. However, the long-term economic growth of countries depends not only on the volume of physical investments but also on the efficiency of the investment. At this point, the quality of foreign direct investments is also important which the developing countries need for economic growth. These investments should increase the economic growth by affecting the efficiency such as organizational, managerial, technical and human skills, technological advancement and knowledge and increasing the total factor productivity. This investment also enables the growth of sectors that create higher added value. The aim of this article, Turkey and similar countries which competing, by making a quantitative comparison in terms of direct foreign capital investments and the sectoral distribution of these investments, which sectors are concentrated and thus whether the investments have a technology impact.

Keywords: Foreign direct investments, Technology investments, Economic growth

* Abant İzzet Baysal Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü

** Abant İzzet Baysal Üniversitesi, GUBYO, Bankacılık ve Finans



JEL Classification: F43, E22, E23, F21

1. Giriş

İktisadi büyümenin finansmanında gerekli olan iç kaynakların yetersiz oluşu gelişmekte olan ülkeleri fiziki sermaye oluşumu noktasında dış finansman kaynaklarına yönlendirmektedir. Bu durum hem eski hem de yeni büyüme modellerinde vurgulanmaktadır. Bu çerçevede fiziki sermaye ihtiyacının karşılanmasında, sermayenin verimliliğinde ve dolayısıyla ekonomik büyümede Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları(DYSY), gelişmekte olan ülkelerde önemli bir yere sahip olabilmektedir.

Ancak ülkelerin uzun dönemde ekonomik büyümesi yalnızca fiziki yatırımların hacmine değil aynı zamanda yatırımın niteliğine de bağlıdır. Bu noktada gelişmekte olan ülkelerin ekonomik büyüme için ihtiyaç duyduğu, doğrudan yabancı yatırımlarının niteliği de önem arz etmektedir. Bu yatırımların örgütsel, yönetsel, teknik ve beşeri becerileri, teknolojik ilerlemeyi ve bilgi birikimi gibi verimliliği etkileyen ve böylece toplam faktör verimliliğini artırarak ekonomik büyümede artış yaratan yatırımlar olması gerekmektedir. Bu tip yatırımlar aynı zamanda daha yüksek katma değer yaratan sektörlerin büyümesini de sağlar niteliktedir

Bu çerçevede, Türkiye'nin küresel rekabette bazı OECD ülkeleri ile gelen Doğrudan Yabancı Sermaye yatırımlar ve bu yatırımların sektörel dağılımı açısından nicel bir karşılaştırma yapılarak, yatırımların geldiği ülkede hangi sektörlerde yoğunlaştığı ve böylece yatırımların niteliksel yapısına ve görece daha yüksek katma değer yaratan teknoloji yoğun sektörlerle yoğunlaşp yoğunlaşmadığı belirlenmeye çalışılacaktır.

2. Sabit Sermaye Oluşumu ve DYSY

Sabit sermaye oluşumu ve DYSY ile ekonomik büyüme arasında pozitif ilişki söz konusudur. Hem Neo-klasik büyüme hem de içsel büyüme modelleri, doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının, sermaye kıt ülkelerin fiziki sermaye yatırımlarının miktarını ve de verimliliğini artırarak ekonomik büyümeyi desteklediğinin altını çizmektedir. Her iki teoriye göre de, sabit sermaye oluşumunun artmasında hem de sermayenin verimliliğinde DYSY önemli bir faktördür.

Ancak bazı noktalarda bu teoriler birbirinden farklılaşmaktadır. Neo-klasik büyüme teorileri DYSY'nin gerekli fonların, sermaye kıtlığı çeken gelişmekte olan ekonomilerin verimli sektörlerle aktarılabilirliğini ve bunun da sermayenin marjinal verimliliğini artırarak ekonomik büyümenin artırılmasına yardımcı olduğunu varsaymaktadır. Diğer bir ifade Neo-klasik perspektif, ekonomik büyümeyi uzun vadede sermaye yatırım talebi ile ilişkilendiren temel ekonomik bir prensibe dayanarak özetlemektedir. Ayrıca teori DYSY'ni ekonomik büyümeyi artırabilen daha güvenilir ve gelişmekte olan ülkeler için daha az değişken sermaye kaynağı olarak görmektedir (Blömstrom vd., 1996; Borensztein vd., 1998; Lipsey, 1999; Adams, 2009).

Neo-klasik modelde teknolojik ilerleme ve emek artışı eksojendir. Dolayısıyla DYSY sadece yatırım oranını arttırarak geçiş döneminde kişi başına gelirden bir artış yaratacak, ancak uzun dönemde büyüme oranına etkisi olmayacaktır (Hsiao ve Hsiao, 2006). Neo-klasik modelin, DYSY'nin uzun dönemde büyüme oranını etkilemediği, modelin temel varsayımları göz önüne alındığında anlaşılır niteliktedir. Diğer taraftan, içsel büyüme teorilerine göre ülkelerin uzun dönemde ekonomik büyümesi yalnızca fiziki yatırımların hacmine değil aynı zamanda yatırımın verimliliğine de bağlıdır. Dolayısıyla içsel büyüme teorileri, genellikle DYSY ile getirilen örgütsel, yönetsel, teknik ve insani becerileri, yenilikçiliği ve teknolojik ilerlemeyi ve bilgi birikimi gibi verimliliği etkileyen faktörleri içsel olarak birleştirmeye odaklanmaktadır. Bu çerçevede DYSY, teknoloji transferi ile yüksek teknoloji yatırımlarını arttırarak uzun dönemli sermaye birikimini destekleyerek, yönetim teknikleri ve pazarlama yeteneklerinin geliştirerek, istihdamı arttırarak, teknolojiyi yaygınlaştırarak, toplam faktör verimliliğini arttırarak ve yenilikleri teşvik ederek ekonomik büyümede artış yaratacaktır (Romer 1986, 1990; Lucas,

1988; Mankiw vd., 1992; Grossman ve Helpman, 1991; Rivera-Batiz ve Romer, 1991; Barro ve Sala-i-Martin, 1995, Pugel, 2007).

3. Türkiye’de ve Bazı OECD Ülkelerinde DYSY’nın Niteliği ve Sektörel Etkinliği

Yukarıdaki teorik çerçeve doğrultusunda DYSY hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkeler için sabit sermaye oluşumu ve ekonomik performansta önemli bir yere sahiptir. Ancak DYSY’nın geldiği ülkedeki etkinliği ve sektörel dağılımı yaratacağı katma değer açısından önem arz etmektedir. Bu kapsam DYSY Tablo-1 ve Tablo-2’ye hem Türkiye hem de OECD ülkeleri için bakacak olursak. Yatırımların sektörel dağılımı açısından önemli bir fark oluğu görülmektedir.

Tablo-1: Türkiye’de Doğrudan Yabancı yatırımlar ve sektörel dağılımı (net giriş, milyon \$)

	Yatırım ve Balıkçılık	Madencilik	Malat sanayi	İlektrik gaz, su	E İnşaat	İ oplam Hizmet	T mlak alım satım	I oplam	T eknoloji içeriği yüksek yatırımlar ¹	T
005	5	1	54	7	1	5	8	7	1	2
006	22	1	,866	22	1	44	3	1	2	7
007	7	3	,287	4	5	59	2	1	2	2
008	3	1	,182	4	1	13	7	1	2	8
009	7	3	,688	1	2	05	4	1	1	8
010	9	2	90	5	2	54	3	2	2	2
011	2	1	,234	3	4	10	2	6	2	8
012	1	1	,652	4	7	,415	1	3	2	1
013	1	6	,221	2	2	64	1	4	3	7
014	1,5	3	,613	2	1.205	96	2	3	4	1
015	0	2	,463	4	1	9	3	8	4	3
016	1	2	,164	2	6	93	2	5	3	6
017	4	4	,018	1	-	55	3	5	4	7

Kaynak: oecd.stat.org (2019)

Tablo-2: Seçili OECD Ülkeleri Doğrudan Yabancı yatırımlar ve sektörel dağılımı (net giriş, milyon \$)

	Core*	K nya	Polo	eksika	M	M	a*	İtaly	panya*	İs	İsr			
	To plam	Te k. İçeriği	To plam	Te k. İçeriği yük. DYSY	To plam	Te k. İçeriği	To plam	Te k. İçeriği yük. DYSY	To plam	Te k. İçeriği	To plam	Te k. İçeriği yük. DYSY		
005	.065		0.248		6.013	.727	.947		24.066		7.826			
006	.963		9.590		1.116	.186	.817		94.863		3.954			
007	.482		3.465		2.476	.507	.951		76.513		0.549			
008	.603		4.883		9.445	.615	.313	1	27.909	6.050	5.834			
009	.586		3.698		8.184	.280	.997	48	64.454	0.168	5.796			
010	.117		3.871	.291	7.333	.505	.203	95	28.053	5.609	0.219			
011	0.246		0.633	26	5.353	.756	.315	1.631	55.520	7.713	4.842	5.967		
012	1.117		.061	62	1.949	.480	4.319	80	74.989	0.121	5.805	8.789		
013	.083	.081	.698	.505	8.860	.607	.403	29	64.964	7.085	7.428	.439	6.531	8.702
014	917	078	3.720	.339	9.423	.174	.806	.394	52.501	7.375	5.239	4.470	9.619	9.599
015	.075	.661	4.444	.610	5.212	.898	14.804	07	40.477	6.606	1.913	.711	9.313	4.827
016	.415	.322	5.827	.384	0.025	.562	5.771	75	46.770	2.520	7.650	.054	07.483	6.808



017 .358 .435 .155 .721 $\frac{1.03}{7}$.947 .834 .714 $\frac{20.44}{6}$ 1.642 $\frac{0.92}{5}$.852 $\frac{29.1}{43}$ $\frac{5.14}{1}$

Kaynak: oecd.stat.org (2019)

* OECD ülkeleri aynı zamanda (hem toplam ve hem de teknoloji içerikli) yüksek miktarda yabancı sermaye yatırımı yapan ülkelerdir.

Türkiye'nin bu noktada da ilerleme kaydetmesi ve özellikler yüksek teknoloji içeren yatırımları ülkeye çekmesi gerekmektedir. Tablo'da Türkiye için dorudan yabancı yatırım miktarlarına bakıldığında 2005 yılında 10 milyar dolar seviyesinde iken 2006, 20,1 milyar dolara, 2007'de ise 22 milyar dolara çıktığı ve 2008 yılından sonra doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının azalma eğiliminde olduğu görülmektedir.

Bu azalma trendi teknoloji niteliği yüksek yatırımlara da yansımaktadır. Nitekim yatırımların sektörel dağılımına bakıldığında birkaç yıl hariç yatırımların ağırlıklı olarak ticaret, otel ve restoran, taşımacılık, finansal danışmanlık ve gayrimenkul danışmanlığı içeren toplam hizmet sektöründe yoğunlaştığı, teknoloji içeriği yüksek yatırımların ise toplam içindeki payının azaldığı görülmektedir. Bu durum Türkiye'nin ekonomik büyümesinin kaynaklarından biri olan; donanım, iletişim, yazılımı ve teknik bilgiyi içeren sermayenin ekonomik büyümeye katkısının da 2007 yılında itibaren benzer biçimde hızla azalmasına neden olmuştur.

Ayrıca yüksek teknoloji içeren ürünlerin üretilmesi ve ihracatının katma değer yaratma kapasitesi daha yüksek olmaktadır. Bunun için katma değeri yüksek doğrudan yabancı yatırımların çekilmesi önemlidir. Ancak bu tek başına yeterli değildir DYSY ile gelen bilgi ve teknolojinin yayılması yerel firmaların teknoloji kapasitelerini geliştirmeleri de bu noktada önem taşımaktadır. Türkiye'nin OECD ülkeleri içinde daha iyi bir pozisyonda yer alması için, Ar-Ge yatırımlarına ağırlık vermesi ve teknoloji yoğun yabancı yatırımları ülkeye çekmesi gerekmektedir. Bunun için de başta makro ekonomik istikrarın sağlanması, kamu politikalarının istikrarlılığı, bürokrasi kalitesi fikri mülkiyet hakları gibi bazı kurumsal düzenlemelerin iyileştirilmesi ve buna ilişkin kamu politikalarının uygulanması şarttır.

4. Sonuç ve Değerlendirme

Doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının örgütsel, yönetsel, teknik ve beşeri becerileri, teknolojik ilerlemeyi ve bilgi birikimi gibi verimliliği etkileyen faktörleri içsel olarak birleştirmeye odaklı olması da gerekmektedir. Bu çerçevede gerçekleşen doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının, teknoloji transferi ile yüksek teknoloji yatırımlarını artırarak uzun dönemli sermaye birikimini destekleyerek, yönetim teknikleri ve pazarlama yeteneklerinin geliştirerek, istihdamı artırarak, teknolojiyi yaygınlaştırarak, toplam faktör verimliliğini artırarak ve yenilikleri teşvik ederek ekonomik büyümede artış yaratacağı düşünülmektedir. Bu çerçevede Türkiye ve rekabet ettiği benzer ülkeler ile bir karşılaştırma yapılacak olursa Türkiye'ye gelen yatırımların miktarında artış olmasına karşın niteliksel olarak zayıf kaldığı, söz konusu yatırımların sektörel dağılımına bakıldığında ise, yeni teknolojileri teşvik eden, teknolojiyi yaygınlaştıran ve toplam faktör verimliliğini artıran nitelikten uzak, bunu yerine daha düşük katma değer yaratan sektörlerde yoğunlaştığı anlaşılmaktadır. Yatırımların niteliksek yapısındaki bu eksiklik uzun dönemli, sürdürülebilir büyümenin gerçekleştirilmesinde ve uluslararası rekabette problem yaratacağı açıktır.



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES

FSCONGRESS 19

PROCEEDING BOOK



Kaynakça

Adams, S. (2009), "Foreign Direct Investment, Domestic Investment, and Economic Growth in Sub-Saharan Africa", *Journal of Policy Modeling*, 31, 939-949.

Barro, R.J. ve Sala-I-Martin, X. (1995), "Capital Mobility in Neoclassical Models of Growth", *American Economic Review*, 85, 103-115.

Blomstrom, M., Lipsey, R.E. ve Zejan, M. (1996), "Is Fixed Investment the Key to Economic Growth?", *The Quarterly Journal of Economics*, 111:269-276.

Borensztein, E., De Gregorio, J. ve Lee, J-W. (1998), "How Does Foreign Direct Investment Affect Economic Growth?", *Journal of International Economics*, 45:115-135.

Grossman, G. ve Helpman, E. (1991), *Innovation and Growth in the Global Economy*, Cambridge: MIT Press.

Hsiao, F.S.T. ve Hsiao, M-C.W. (2006), "FDI, Exports, and GDP in East and Southeast Asia-Panel Data Versus Time-Series Causality Analyses", *Journal of Asian Economics*, 17(6), 1082-1106.

Lipsey, R.E. (1999), *The Role of FDI in International Capital Flows*, In M. Feldstein (Eds.), *International Capital Flows*. Chicago University Press: Chicago. 307-331.

Lucas, R.E. (1988), "On the Mechanics of Economic Development", *Journal of Monetary Economics*, 22(1), 3-42.

Mankiw, N.G., David, R. ve David, N.W. (1992), "A Contribution to the Empirics of Economic Growth", *Quarterly Journal of Economics*, CVII, 407-438.

Pugel, A.T. (2007), *International Economics*. McGraw-Hill Irwin: New York, USA.

Rivera-Batiz, L.A. ve Romer, P.M. (1991), "International Trade with Endogenous Technological Change", *European Economic Review*, 35, 971-1004.

Romer, P.M. (1986), "Increasing Returns and Long-Run Growth", *Journal of Political Economy*, 95(5), 1002-1037.



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES

FSCONGRESS 19

PROCEEDING BOOK



Türkiye ve BRICS Ülkelerinde Toplam Faktör Verimliliği ve Ekonomik Büyüme ilişkisi
Total Factor Productivity and Economic Growth Relationship Between
Turkey and the BRICS Countries

Dr. M. Mustafa Aydın*

Doç. Dr. Ahmet Emre Biber**

Öz

Ekonomik büyüme, emek ve sermayenin fiziki yapısının yanı sıra bu girdilerin niteliği veya teknolojik içeriği gibi farklı belirleyicilere de dayanmaktadır. Büyümenin temel belirleyicilerinin niteliksel yapısı, ülkelerin ekonomik büyümesinin daha hızlı ve sürdürülebilir olmasının da anahtarı niteliğindedir. Uluslararası rekabette artık önemli olan tek başına üretim artışı değil aynı zamanda bu artışın nasıl gerçekleştiğidir. Bu nedenle üretimin temel girdisi olan emek (işgücü) ve fiziki sermayenin yanı sıra, işgücünün niteliği, sermayenin teknolojik içeriği ve bu ikisi tarafından belirlenen toplam faktör verimliliği kavramları ekonomik büyüme sürecinde etkili olmaktadır. Bu belirleyicilerin günümüz bilgi temelli ekonomik büyümenin de kaynağı olduğu ve özellikle küresel pazarlarda ülkelerin rekabet edebilirliğini artıracığı düşünülmektedir. Bu çerçevede çalışmada Türkiye'nin 1990-2017 yılları arasında ekonomik büyümenin belirleyicileri ve ekonomik büyümeye katkıları ele alınacaktır. Analizin anlamlı olabilmesi için Türkiye ile BRICS ülkeleri, büyümenin kaynakları açısından karşılaştırılarak Türkiye'nin bu ülkeler arasındaki konumu belirlenmeye çalışılacaktır.

Anahtar Kelimeler: Ekonomik Büyüme, Büyümenin kaynakları, Toplam Faktör Verimliliği, Türkiye, BRICS ülkeleri

Abstract

The determinants of economic growth are not only the physical structure of labor and capital, it is also based on different determinants such as the nature quality or technological content of these inputs. The qualitative nature of the main determinants of growth is also key to the rapid and sustainable growth of countries' economic growth. In the last two decades, what is important now in international competition is not only the increase in production but also how this increase occurs. Therefore, besides labor and capital, which are the basic inputs of production, the quality of labor and the technological content of capital and the total factor productivity determined by these two are effective in the economic growth process. It is believed that these determinants are the source of today's knowledge-based economic growth and will increase the competitiveness of countries, especially in global markets. In this study, the determinants of economic growth and contribute to economic growth in Turkey between the years 1990-2017 will be discussed. Moreover Turkey and BRICS countries will be compared in terms of the sources of growth to determine the economic position of Turkey between these countries.

* Abant İzzet Baysal Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü

** Abant İzzet Baysal Üniversitesi, GUBYO, Bankacılık ve Finans



Key Words: Economic Growth, Determinants of Growth, Total Factor Productivity, Turkey, BRICS Countries

JEL Classification: F43, O47

1. Giriş

Bilgi temelli ekonomik büyüme çağında, ülkeler arasındaki rekabet, hem nitelikli beşeri sermayenin hem de teknoloji içerikli sermayenin daha da önem kazanmasına neden olmuştur. Konuyla ilgili farklı çalışmalar; beşeri sermayedeki ilerlemenin ve Ar-Ge faaliyetleri ile gelişen teknolojinin, sermayenin verimliliğine ve ekonomik büyümeye doğrudan katkı sağladığı yönündedir.

Ekonomik büyümenin temel belirleyicileri üretimde kullanılan fiziki ve beşeri sermaye miktarı ve ayrıca temel olarak bu iki faktör tarafında belirlenen ve aslında sermayenin verimliliğini gösteren toplam faktör verimliliğindeki (TFV) artıştır. Diğer taraftan ekonomik büyümenin belirleyicilerinden, beşeri sermayenin katkısını, beşeri sermayenin miktarı ve beşeri sermayenin kalitesi (niteliği) olarak iki alt bölüme ayırırken, fiziki sermayenin katkısını da teknolojik içerikli sermaye- (bilgi, donanım, yazılım ve teknolojik bilgiyi içeren sermaye) ve teknoloji içerikli olmayan sermaye (donanım, haberleşme ve teknoloji haricindeki; ulaşım aracı ekipmanları, tarım, metal ve makine, konut dışı inşaat ile konut dışı gayri safi sabit sermayeyi oluşturan diğer ürünler) olarak iki alt bölüme ayırabiliriz (OECD, 2011). Nitelikli beşeri sermaye ve teknolojik içerikli sermayedeki artışlar, TFV'deki artışın kaynağını oluşturmaktadır. Dolayısıyla teknoloji yatırımları, Ar-Ge faaliyetleri ve beşeri sermayenin niteliğindeki iyileşmeler hem teknolojik sermaye yatırımlarını hem de nitelikli beşeri sermaye yatırımlarının artırmasını sağlayarak ekonomik büyümenin hızlanmasında etkili olacaktır (Esener vd., 2017: 363).

2. Türkiye'de Ekonomik Büyümenin Niteliği ve TFV

Türkiye'nin son çeyrek yüzyıllık büyüme hızına bakıldığında Brezilya Güney Afrika ve Rusya gibi bazı BRICS ülkelerinden ve rekabet ettiği birçok diğer ülkeden önde olduğu ve pozitif bir ilerleme kaydettiği açıktır. Ancak büyüme hızının kaynakları açısından bakıldığında Türkiye ekonomisinin büyüme hızını yavaşlatan bazı yapısal problemlerin oluştuğu görülmektedir. İlk olarak Türkiye'nin ekonomik büyümesindeki temel dinamiği teknoloji içerikli olmayan sermaye stokundaki artış oluşturmaktadır. İkinci önemli faktör ise işgücü miktarının etkisidir.

Bu problemlerin başında teknoloji içerikli sermaye yatırımları ve beşeri sermayenin niteliğindeki eksiklikler gelmektedir. Ancak daha da önemlisi bu iki sermayenin verimliliğini gösteren ve rekabet ettiği birçok ülkenin aksine TFV'nin büyüme hızı üzerindeki etkisinin negatif olmasıdır. Bu yapı Türkiye için büyüme hızının potansiyelin altında gerçekleşmesine yol açmaktadır. Bu problemlerin ortadan kaldırılması ise Türkiye'nin ekonomik büyümede daha yüksek oranları yakalamasına ve daha da önemlisi büyümenin nitelikli olmasına olanak sağlayacaktır.

Nitekim Tablo-1'de Türkiye'nin yıllar itibari GSYH'daki artışı ve bu artışın kaynaklarına bakıldığında durum daha net görülmektedir.

Tablo-1: Türkiye'de Yıllar İtibari GSYH'da Artış Ve Kaynakları (%)

SYH	G	İş	İş	To	Tekn	Tekn	T
Büyüme	gücü	gücü	plan	olojik	içerikli	olojik içerikli	FV katkısı
					içerikli	olmayan	



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES

FSCONGRESS 19

PROCEEDING BOOK



			miktarının katkısı	niteliğinin katkısı	Sermayenin Katkısı	sermayesinin katkısı	sermayenin katkısı		
990	1	8,8	1,1	4,0	2,2	-	-	,1	5
991	1	9,0	3,3	0,2	1,4	0,3	1,1	3,5	-
992	1	8,5	0,2	1,1	1,2	0,3	0,8	,6	1
993	1	7,7	3,1	-	2,2	0,2	1,9	,4	7
994	1	5,6	2,4	1,0	1,5	0,1	1,4	11,4	-
995	1	9,6	4,1	7,0	2,2	0,0	2,2	,6	2
996	1	8,6	1,2	6,0	3,0	0,2	2,8	,0	1
997	1	3,7	0,4	-	3,9	0,7	3,2	,0	3
998	1	0,3	8,1	3,0	2,8	0,7	2,2	1,8	-
999	1	3,4	0,2	6,0	1,5	0,4	1,1	7,6	-
000	2	4,6	0,9	8,0	2,5	0,5	2,0	,0	4
001	2	6,1	1,0	2,0	0,7	0,1	0,6	7,1	-
002	2	2,6	0,1	-	1,6	0,2	1,4	,7	3
003	2	5,5	0,4	0,1	2,6	0,3	2,2	,2	2
004	2	2,9	3,0	1,0	4,6	0,7	3,9	,2	4
005	2	6,8	4,1	9,0	5,7	0,8	4,8	,7	0
006	2	9,6	9,0	6,0	5,9	0,8	5,1	0,5	-
007	2	9,4	0,1	5,0	5,3	0,7	4,6	0,8	-
008	2	8,0	5,0	5,0	4,3	0,6	3,7	4,4	-
009	2	4,8	0,4	3,0	2,2	0,2	1,9	6,9	-



010	2	1	8,	5	2,	1	0,	3,3	0,3	2,9	,3	2
011	2	0,5	1	4	2,	3	0,	4,6	0,5	4,1	,3	3
012	2	7	4,	1	1,	8	0,	4,0	0,5	3,5	1,3	-
013	2	1	8,	7	0,	5	0,	4,3	0,5	3,9	,7	2
014	2	0	5,	3	2,	4	0,	4,1	0,5	3,6	1,7	-
015	2	9	5,	2	1,	8	0,	4,3	0,5	3,8	0,5	-
016	2	1	3,	0	1,	8	0,	3,7	0,4	3,3	2,4	-
017	2	2	7,	7	1,	3	0,	3,5	0,4	3,2	,6	1

Kaynak: The Conference Board Total Economy Database- Regional Aggregates, 1990-2018

Tablo-1'e bakıldığında Türkiye'nin uzun dönemde yıllık ortalama yüzde 4,5'lik bir büyüme kaydettiği görülmektedir. Ancak bu büyüme hızını oluşturan temel dinamiklerin özellikle rekabet ettiği bazı ülkelerinden farklı olduğu görülmektedir. Türkiye ekonomik büyümesinin temel kaynağını teknoloji içerikli olmayan sermaye stoku oluşturmakta, emek girdisi ise ikinci sırada yer almaktadır. Türkiye'nin büyüme hızını yavaşlatan en önemli unsurun TFV'nin negatif etkisi olduğu görülmektedir.

3. BRICS ülkelerinde Ekonomi Büyüme ve TFV

İlk olarak G. Afrika ve Brezilya'ya baktığımızda Türkiye ile benzer özellikler gösterdiğini söylememiz mümkündür. Her iki ülke de ekonomik büyüme, büyümenin kaynakları ve TFV'nin ekonomik büyümeye katkısı açısından Türkiye ile aynı trende sahiptir. Her ne kadar tüm BRICS ülkelerinde toplam sermayenin ekonomik büyümeye katkısı ve sanayinin GSYH içindeki payı son on yıldır düşüş eğiliminde olsa da, bu oran G.Afrika ve Brezilya benzer düzeyde ve Rusya, Hindistan ve Çin'nin gerisinde yer almaktadır. Daha detaylı baktığımızda ise hem G. Afrika hem de Brezilya da iş gücünün kalitesinin katkısı, teknolojik içerikli sermayenin katkısının diğer BRICS ülkelerinin gerisinde olduğu ve bunun doğal sonucu olarak TFV'nin ekonomik büyümeye katkısının negatif olduğu görülmektedir.

Tablo-2: Güney Afrika Ve Brezilya Yıllar İtibari GSYH'da Artış Ve Kaynakları (%)

	Büyüme	GSYH	Güney Afrika				
			İşgücü miktarının katkısı	İşgücü niteliğinin katkısı	İşgücü katkısı	Toplam Sermayenin Katkısı	Teknolojik içerikli sermayesinin katkısı
1990		-0,9	2,5	0,3	0,5	0,1	0,4
1991		-1,0	2,5	0,2	0,3	0,2	0,1
1992		-2,2	1,0	0,2	0,3	0,2	0,1



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES
FSCONGRESS 19
PROCEEDING BOOK



1993	1,2	1,0	0,2	0,5	0,3	0,2
1994	3,2	1,0	0,2	0,8	0,3	0,4
1995	3,1	1,0	0,2	1,2	0,4	0,8
1996	4,2	1,0	0,2	1,5	0,4	1,1
1997	2,6	1,0	0,2	1,7	0,5	1,1
1998	0,5	1,0	0,4	2,0	0,7	1,2
1999	2,3	1,0	-0,8	1,3	0,6	0,7
2000	4,1	0,8	-0,5	1,2	0,5	0,7
2001	2,7	-2,0	-0,5	1,1	0,4	0,7
2002	3,6	2,8	1,0	1,2	0,4	0,8
2003	2,9	-2,6	0,0	1,5	0,4	1,1
2004	4,5	1,1	0,3	1,8	0,4	1,4
2005	5,1	3,7	0,1	2,1	0,4	1,7
2006	5,5	1,3	0,4	2,5	0,4	2,1
2007	5,2	-0,4	1,3	2,9	0,5	2,4
2008	3,1	0,8	1,9	3,2	0,4	2,7
2009	-1,5	-1,9	1,2	2,1	0,3	1,8
2010	3,0	-1,3	0,3	1,7	0,2	1,5
2011	3,2	2,6	0,9	1,9	0,2	1,7
2012	2,2	0,2	-0,3	1,9	0,3	1,6
2013	2,5	1,7	0,5	2,0	0,3	1,7
2014	1,8	0,6	-0,1	1,7	0,2	1,5
2015	1,3	-3,3	-0,2	1,7	0,3	1,4
2016	0,6	-1,9	-0,1	1,2	0,2	1,1
2017	1,3	1,4	0,1	1,2	0,2	1,0
				Brezilya		
1990	-4,3	0,9	0,2	0,6		
1991	1,0	-0,2	-0,6	-0,2		
1992	-0,6	-0,2	-0,6	0,0	0,3	-0,3
1993	4,8	0,4	0,8	0,5	0,5	0,0
1994	5,7	0,5	0,7	1,1	0,3	0,7
1995	4,1	0,4	0,8	2,1	0,4	1,7
1996	0,2	-1,3	2,1	1,7	0,4	1,3
1997	3,3	0,7	0,9	2,0	0,5	1,5
1998	0,3	-0,4	1,7	1,7	0,4	1,3



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES

FSCONGRESS 19

PROCEEDING BOOK



1999	0,5	2,0	0,8	1,2	0,5	0,7
2000	4,3	2,3	1,9	1,1	0,5	0,6
2001	1,4	0,1	1,9	1,1	0,5	0,7
2002	3,0	1,7	1,4	0,9	0,3	0,6
2003	1,1	0,6	1,6	0,9	0,4	0,5
2004	5,6	2,2	1,5	1,2	0,4	0,7
2005	3,1	0,9	1,2	1,2	0,4	0,8
2006	3,9	1,2	1,7	1,5	0,5	1,0
2007	5,9	0,9	1,1	1,9	0,4	1,4
2008	5,0	0,7	1,7	2,3	0,6	1,7
2009	-0,1	0,3	1,4	1,8	0,4	1,4
2010	7,3	0,8	1,0	2,4	0,5	2,0
2011	3,9	0,6	1,0	2,4	0,5	2,0
2012	1,9	0,5	1,2	2,1	0,4	1,7
2013	3,0	0,5	1,3	2,2	0,4	1,7
2014	0,5	1,0	0,1	1,6	0,3	1,3
2015	-3,6	-2,7	1,2	0,8	0,2	0,6
2016	-3,5	0,6	2,6	0,4	0,1	0,3
2017	1,0	0,0	0,4	0,3	0,1	0,2

Kaynak: The Conference Board Total Economy Database- Regional Aggregates, 1990-2018

Çin Hindistan ve Rusya ya baktığımızda ise hem ekonomik performans hem de ekonomik performansın kaynakları açısından diğer BRICS ülkelerinden ve Türkiye’den daha ileri düzeyde olduğu görülmektedir. Nitekim bu ülkeler Rusya (12nci), Çin (2nci), Hindistan (5inci) dünyanın en büyük ekonomileri arasında yer almaktadır. Detaya inildiğinde hem Rusya hem de Hindistan ekonomileri 2008 krizi öncesi ekonomik performansı yakalayamadıkları görülmektedir. Özellikle Rusya ekonomisinde ki 2009-2014 yıllarındaki durgunluk, TFP’nin düşüşünün ve emek tahsisatının kötüleşmesinin, sermaye girişi eksikliği nedeniyle Hindistan’dan daha fazla olması dikkat çekmektedir.

Tablo-3: Hindistan ve Rusya Yıllar İtibari GSYH’da Artış ve Kaynakları (%)

	Büyüme	Hindistan					
		GSYH miktarının katkısı	İşgücü niteliğinin katkısı	İşgücü miktarının katkısı	Sermayenin Katkısı	Toplam	Teknolojik içerikli sermayesinin katkısı
1990	5,4	1,6	1,2	2,0	0,3	1,7	
1991	2,2	1,7	1,0	2,0	0,5	1,5	
1992	4,1	1,6	0,9	2,0	0,7	1,3	
1993	5,5	1,7	0,8	1,8	0,4	1,4	
1994	6,7	0,8	0,7	2,3	0,7	1,6	
1995	7,1	0,6	0,6	2,7	0,7	2,1	



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES
FSCONGRESS 19
PROCEEDING BOOK



1996	7,4	0,7	0,6	2,7	0,6	2,1
1997	5,4	0,7	0,6	3,0	1,0	2,1
1998	5,8	0,8	0,6	2,7	0,7	2,0
1999	6,7	0,8	0,6	2,7	0,7	2,0
2000	5,5	1,6	0,6	2,4	0,7	1,8
2001	3,8	1,7	0,7	2,1	0,3	1,7
2002	4,5	1,8	0,7	2,2	0,3	1,9
2003	6,6	1,9	0,6	2,4	0,2	2,2
2004	7,5	1,9	0,6	3,4	0,3	3,0
2005	8,6	0,3	0,6	4,3	0,7	3,6
2006	8,9	-0,1	0,8	5,0	1,0	4,0
2007	9,6	0,0	0,7	5,8	1,3	4,4
2008	6,1	0,1	0,7	5,5	1,5	4,1
2009	4,9	0,4	0,7	4,2	1,1	3,2
2010	10,4	0,8	0,7	4,6	1,1	3,6
2011	6,7	1,1	0,7	4,5	0,8	3,7
2012	5,3	0,8	0,6	4,3	0,8	3,5
2013	6,0	0,9	0,3	3,7	0,5	3,2
2014	6,8	1,0	0,5	3,3	0,4	2,9
2015	7,3	0,9	0,5	3,2	0,4	2,8
2016	7,6	1,0	0,5	3,6	0,6	3,0
2017	6,0	0,8	0,2	3,4	0,5	2,9
				Rusya		
1990	-2,5	-0,2	0,1	0,2		
1991	-5,1	-1,1	0,1	0,0		
1992	-15,7	-1,1	0,1	-0,6		
1993	-9,1	-0,7	0,1	-0,4		
1994	-13,6	-3,1	0,1	-0,7		
1995	-4,2	-1,8	0,1	-0,5		
1996	-3,7	-0,3	0,0	-0,4	0,1	-0,5
1997	1,4	0,7	0,0	-0,5	0,1	-0,6
1998	-5,5	-1,0	0,1	-0,8	0,0	-0,8
1999	6,2	0,8	0,3	-0,9	0,1	-0,9
2000	9,6	0,7	0,3	0,2	0,4	-0,3



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES

FSCONGRESS 19

PROCEEDING BOOK



2001	5,0	0,3	0,2	0,7	0,5	0,3
2002	4,6	0,5	0,3	0,3	0,4	0,0
2003	7,1	0,7	0,4	0,4	0,3	0,1
2004	6,9	0,4	0,3	0,5	0,3	0,2
2005	6,2	0,2	0,3	0,9	0,4	0,4
2006	7,8	0,5	0,0	1,1	0,5	0,6
2007	8,2	0,7	0,0	1,3	0,5	0,9
2008	5,1	0,3	0,0	1,2	0,4	0,8
2009	-8,1	-1,5	0,0	0,1	0,1	0,0
2010	4,4	0,1	-1,7	0,3	0,1	0,2
2011	4,9	0,2	0,1	0,6	0,1	0,5
2012	3,6	0,4	0,2	0,8	0,2	0,6
2013	1,8	-0,1	0,5	0,5	0,1	0,4
2014	0,7	0,3	-0,1	0,2	0,1	0,1
2015	-2,5	0,4	0,0	-0,2	0,0	-0,2
2016	-0,2	-0,1	0,1	-0,2	0,0	-0,2
2017	1,5	0,1	0,1	-0,1	0,1	-0,1

Kaynak: The Conference Board Total Economy Database- Regional Aggregates, 1990-2018

Rusya ekonomisi için emek -sermaye yapısına ve kapasite kullanımına baktığımızda, TFP'nin, Rus ekonomik büyümesinin ana itici gücü olarak tanımlandığını söyleyebiliriz. Ancak dikkat çeken bir nokta teknoloji içerikli sermayenin Rusya'da emek üretkenliği artışına katkısı 2008'den sonra gerilemiştir. Bunun doğal bir sonucu olarak TFV'nin ekonomik büyümeye katkısı ise olumsuz olmuştur. Ayrıca bu durumun Rusya da teknoloji yayılımını da engellediği söylenebilir (Voskoboynikov, 2017).

Hindistan'a baktığımızda ise 1950-80 dönemi boyunca yıllık ortalama %3,5 planlanan ekonomisinin sabit yıllık büyüme oranını ifade eden bir ekonomik büyüme (The Hindu rate of growth) performansı döneminin ardından, 1990'dan itibaren geniş kapsamlı ekonomik reformların yürürlüğe girmesiyle birlikte, ekonominin yılda yaklaşık yüzde 7 ila 9'luk etkileyici bir oranda büyüdüğü yüksek büyüme yörüngesine geçmiştir. Çeşitli araştırmalar 1980'li yıllara kadar Hindistan'da üretim artışının faktör birikimi ile ilişkili olduğunu, 1980'lerin ardından ise ekonomik büyümedeki hızlanmanın, verimlilik artışından kaynaklandığını tespit etmiştir (Saha, 2014). Nitekim özellikle 1990'dan sonra Hindistan ekonomisi için de ekonomik büyümenin temel itici gücünün Rusya ekonomisi gibi TFV'deki artış olduğu göze çarpmaktadır.

Tablo-4: Çin Yıllar İtibari GSYH'da Artış Ve Kaynakları (%)

	SYH Büyüme	G	İş gücü miktarının katkısı	İş gücü niteliğinin katkısı	İş plan Sermayenin Katkısı	To	Teknolojik içerikli sermayesinin katkısı	Teknolojik içerikli olmayan sermayenin katkısı	T FV katkısı
1990	1	3,	1,	0,	2,9				-
	8		6	1					0,7



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES

FSCONGRESS 19

PROCEEDING BOOK



991	1	7	8,	2	1,	1	0,	1,7	0,1	1,7	,6	5
992	1	3,2	1	7	0,	2	0,	2,6	0,2	2,4	,7	9
993	1	2,9	1	7	0,	2	0,	3,3	0,1	3,2	,7	8
994	1	2,2	1	8	0,	2	0,	3,6	0,3	3,3	,6	7
995	1	0,5	1	9	0,	2	0,	3,3	0,4	2,8	,1	6
996	1	5	9,	1	1,	5	0,	3,4	0,5	2,9	,6	4
997	1	0	9,	4	1,	3	0,	3,5	0,5	3,0	,8	3
998	1	8	7,	5	1,	2	0,	4,2	0,9	3,4	,9	1
999	1	7	7,	3	1,	3	0,	4,3	1,1	3,2	,0	2
000	2	5	8,	8	0,	4	0,	4,3	1,1	3,2	,0	3
001	2	3	8,	9	0,	3	0,	4,2	0,8	3,3	,9	2
002	2	0	9,	9	0,	5	0,	4,2	0,8	3,4	,5	3
003	2	8	9,	9	0,	4	0,	4,5	0,8	3,7	,1	4
004	2	9	9,	1	1,	3	0,	4,7	1,0	3,7	,8	3
005	2	1,2	1	9	0,	6	0,	5,1	1,0	4,1	,6	4
006	2	2,6	1	0	0,	6	0,	5,4	0,8	4,6	,5	6
007	2	4,0	1	0,5	-	0	0,	5,4	0,6	4,8	,0	9
008	2	0,0	1	0,3	-	4	0,	5,3	0,5	4,8	,6	4
009	2	6	9,	4	0,	3	0,	5,3	0,5	4,8	,7	3
010	2	0,5	1	1	1,	3	0,	4,8	0,5	4,3	,3	4
011	2	5	9,	4	0,	3	0,	4,5	0,4	4,1	,3	4
012	2	0	8,	4	0,	3	0,	4,3	0,5	3,9	,0	3



013	2	9	7,	1	0,	3	0,	4,0	0,4	3,6	,5	3
014	2	5	7,	2	0,	3	0,	3,6	0,4	3,2	,4	3
015	2	1	7,	1	0,	3	0,	3,3	0,3	3,1	,5	3
016	2	0	7,	1	0,	3	0,	3,3	0,2	3,0	,3	3
017	2	1	7,	1	0,	3	0,	3,2	0,2	2,9	,6	3

Kaynak: The Conference Board Total Economy Database- Regional Aggregates, 1990-2018

Çin ise hem BRICS ülkeleri hem de dünya ekonomisinin lokomotifi konumundadır. Son on yılda sermayenin verimliliğinde önemli bir düşüş gözlenirse de, gerek Çin'in, gerekse Hindistan'ın 2009 yılında dünya ekonomik krizine rağmen yüksek büyüme oranlarını sürdürmeleri çarpıcıdır. Veriler incelendiğinde Çin ekonomisinin ekonomik performansının temel dinamiğinin de toplam faktör verimliliğinden kaynaklandığı söylenebilir. Bundaki en önemli etken 1990'lı yıllardan itibaren özel ekonomik bölgelerin oluşturulması ve doğrudan yabancı sermaye yatırımlarıdır.

Doğrudan yabancı yatırımlar Çin ekonomisine çeşitli yönlerden faydalı olmuşlardır. Her şeyden önce özellikle DYSY'nin niteliğine bağlı olarak teknoloji içerikli sermaye birikimine katkı yaparak ve toplam faktör verimliliğini artırarak ekonomik büyüme artışının ana dinamiğini oluşturmuştur. Ampirik çalışmalara göre bu iki etkinin 1990'lı yıllarda GSMH'nin büyüme hızı üzerindeki etkileri sırasıyla yüzde 0.4 ve 2.5, yani toplam yüzde 2.9 puanı artışı şeklinde olmuştur (Yılmaz, 2012).

Diğer taraftan Çin'in katma değeri yüksek ar-ge bazlı ürünlerin ihracatında rekabet gücüne sahip olması ve üstünlüğünü sürekli artırması dikkat çekmektedir. Nitekim, son 10 yılda kolay taklit edilebilen ar-ge bazlı ürünlerin ihracatında rekabet avantajına sahip olan Çin, özellikle 2008 yılından itibaren zor taklit edilen ar-ge bazlı ürünlerin ihracatında da rekabet avantajına sahip olmuştur. Bu durum, Çin'in özellikle niteliksiz emek yoğun ürünlerin ihracatında üstün olduğu algısını değişmesine yol açmaktadır. İhracatındaki ürün çeşitlendirmesini ve ihracat rekabet gücünü artırması bağlamında Çin lehine katma değer artışı şeklinde ortaya çıkan gelişmeler, ürün ve ihracat piyasaları bakımından benzerlik gösteren diğer yükselen ekonomiler açısından tehdit oluşturmaktadır (Şahin, 2016; Erkan, 2012).

4. Sonuç ve Değerlendirme

BRICS ülkeleri ve Türkiye Ekonomik büyüme ve büyümenin kaynakları açısından ele alındığında benzerlik ve farklılıklar göze çarpmaktadır. Diğer taraftan Türkiye'nin ekonomik büyüme oranlarındaki değişkenliğin BRICS ülkeleriyle kıyaslandığında (Brezilya ve G. Afrika hariç) daha yüksek düzeyde olduğu görülmektedir. Özellikle Büyümenin kaynaklarından Sermayenin verimliliğinin göstergesi olarak kabul ettiğimiz TFV olumsuz etkisi bunda önemli bir faktördür. Dolayısıyla Türkiye ve bazı BRICS ülkeleri için temel mesele TFV'nin negatif yapan unsurların değiştirilmesi ya da bu etkinin pozitif çevrilmesidir.

BRICS ülkelerinin son yıllara ait ekonomik performanslarını değerlendirdiğimizde önemli bir konumda olduğunu görmekteyiz. Dünya nüfusunun %40'ını oluşturan ülkeler küresel üretimin de %25'lik bir kısmını sağlamaktadır. Türkiye'nin bu ülke gurubu içinde yer alıp alamayacağı yada BRICS-T olup olmayacağı sorusu ise farklı bir değerlendirme gerektirmektedir. Bu çerçevede sadece ekonomik büyüme hızları ya da ekonomik büyümenin kaynakları yeterli bir değerlendirme imkanı sunmamaktadır. Türkiye ve BRICS ülkeleri bu anlamda rekabet güçlerinin, hangi ürünlerin ihracatında



uzmanlaştıkları, sanayi çeşitliliği, dış finansman kaynakları gibi farklı göstergeler üzerinden de değerlendirmek gerekmektedir.

Çin ve Hindistan'ın Sanayi çeşitliliğinin, Sanayi rekabet gücünün, Dış finansal yatırım gücünün yüksek olması Rusya ve Brezilya'nın işgücünün niteliğinin yüksek, emek maliyetlerinin düşük ve doğal kaynak açısından zengin oluşu, BRICS grubunun güçlü yönlerini oluşturmaktadır. Diğer taraftan Rusya ve Brezilya için Sosyal altyapının, sanayi rekabet gücünün yetersiz oluşu ve yatırım oranlarının görece düşük oluşu, Çin ve Hindistan için ise Kamu sektörünün zayıf, Gelir dağılımı eşitsizliğin artıyor olması ve Çevre sorunlarının sürdürülebilir kalkınmayı engelliyor oluşu BRICS grubunun zayıf yönlerini oluşturmaktadır.

Türkiye açısından baktığımızda Nüfusunun genç ve dinamik oluşu, Hizmet ve sanayi sektörünün payı yüksek oluşu, jeo-ekonomik konum güçlü yönlerini oluştururken Enerji maliyetlerinin yüksek, işgücü verimliliğinin düşük, Teknoloji üretiminin zayıf ve yabancı sermaye yatırımlarının yetersiz oluşu güçsüz yönleri olarak karşımıza çıkmaktadır.

5. Kaynaklar

Erkan, Birol (2012), Bric Ülkeleri Ve Türkiye'nin İhracat Uzmanlaşma Ve Rekabet Düzeylerinin Karşılaştırmalı Analizi, *Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, Bahar 2012, Cilt:8, Yıl:8, Sayı:1-8,s.101-130.

Esener, S. Ç., Biber, A. E., Darıcı, B. (2017), Orta Gelir Seviyesindeki Ülkelerde Kamusal Risk, Bürokratik Yapı Ve Fiziki Sermayenin Ekonomik Büyüme Üzerindeki Etkileri, *Maliye Dergisi*, 173, s.362-386

OECD (2011), *OECD Factbook 2011-2012, Economic, Environmental And Social Statistics*, Paris: OECD Publishing.

Saha, Sanjoy (2014), *Total Factor Productivity Trends in India: A Conventional Approach*, The NEHU Journal, Vol XII, No. 1, January - June 2014, s. 95-106

Şahin, Dilek (2016), Türkiye'de İmalat Sanayinin Yapısal Dönüşümü Ve Rekabet Gücündeki Değişim: Çin Ekonomisi İle Karşılaştırma, *International Journal of Social Science*, 46, s.275-289.

The Conference Board (2018). The Conference Board Total Economy Database-Regional Aggregates, 1990-2018, September 2015, <http://www.conference-board.org/data/economydatabase/>

Voskoboynikov B Ilya (2017), *Sources of Long Run Economic Growth of the Russian Economy Before and after the Global Financial Crisis*, Russian Journal of Economics, 3 (2017), s.348-365

Yılmaz, İlkey (2012), Çin Ekonomisinde Büyümenin Dinamikleri, *Türkiye Ekonomi Kurumu tartışma Metni*, 2012/77.



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES

FSCONGRESS 19

PROCEEDING BOOK



TÜRKİYE KAMU EKONOMİK YAPILANMASININ TARİHSEL EKONOMİ POLİTİĞİ

Mustafa Kemal DOĞRU

Özet:

1960'lı yıllardan itibaren Türkiye devletinin ekonomik kurum, kadro ve kurallar bakımından yapılanmasının dönüşümü ve anlamı sergilenecektir. Bu dönüşüm, 1960'lı yılların planlı ekonomisinden başlayarak 1980'li yıllardaki neoliberal dönüşümü ve ardından 2001 krizi ile yeni bir yapılanmayı takip ederek en son 2018 Temmuz ayındaki devletin yeniden yapılanması ile yeni bir boyut kazanmıştır. Devletin ekonomik kurumsal yapısı bütün bu dönüşüm süreci içinde ele alınırken, dönüşümün sermaye birikim modelleri bakımından anlamı sergilenmiştir. Nihayet, dünya kapitalist sisteminin içinde bulunduğu ekonomik, sosyal ve siyasal kriz bağlamında Türkiye'de yaşanan bu dönüşüme ilişkin geleceğe ilişkin bazı tahmin ve olasılıklara yer verilerek sunuşumuz tamamlanmıştır.

Giriş

Türkiye kamu ekonomik yapılanmasının tarihsel dönüşümü ve bu dönüşümün ardında yatan ekonomik model ve politikalar ile olan ilişkisi, 1960-2018 dönemi için kısaca sergilenecektir. Ama esas ağırlığı 2017 yılında yapılan ve 2018 Temmuz'unda yürürlüğe giren Anayasa değişikliği ile Türkiye devlet yapılanmasındaki kökten dönüşüm ile getirilen yapılanma ve ardında yer alan mantığın belirtilmesi taşıyacaktır. 1960-2018 dönemi, izlenen ekonomik model ve buna bağlı kamu ekonomik kurumlarının görece önemi ve yapılanmasının ortaya konması bakımından birbirinden farklı karakter taşıyan alt bölmelere ayrılacaktır. Buna göre, 1960-1980 dönemi ithal ikameci sanayileşme dönemi olarak ayrı bir alt bölüm olarak tanımlanacak; 1980-2001 alt dönemi ihracata yönelik sanayileşme, dış ticaret ve sermaye hareketlerinde serbestleşmenin yaşandığı bir dönem olarak incelenecektir. 2001-2018 dönemi yeni bir neoliberal dalgaın yaşandığı, özellikle özelleştirme ve enflasyon hedeflemesi politikası ile nitelenen bir dönem olacaktır. Nihayet Temmuz/2018'den itibaren, 2008 dünya ekonomik krizinin de etkisiyle, Türkiye'nin iç ve dış siyasal krizi, ek olarak bir ekonomik krize cevap olarak ortaya çıkan yeni yapılanmanın sergilenmesi ile çalışmamız sona erecektir.

1960-1980 Dönemi Kamu Ekonomik Yapılanması

2. Dünya Savaşı sonrasında dünyanın iki ayrı kampa ayrılmasıyla paralel olarak üçüncü dünya denilen coğrafyalarda post kolonyalizm denen bir süreç yaşandı. Bağımsızlığına kavuşan pek çok ülkede kalkınma arayışları hız kazandı ve bunun da planlamaya prestij kazandıran Sovyet deneyiminden ilham almakla olacağına inanıldı. Bu çerçevede, kalkınmanın ancak sanayileşmekle bunun da devlet koordinasyonu ve faaliyeti anlamına gelen planlama mekanizmasını gerektirdiği düşünüldü. Bu çerçevede Türkiye'de de 1950'lerin sonlarında gündeme gelen planlama konusu, 1960'da Devlet Planlama Teşkilatının (DPT) kuruluşuyla resmileşti. 1960-1980 döneminde 4 adet 5 yıllık kalkınma planı yapıldı. DPT doğrudan Başbakanlığa bağlanarak ona diğer kamu ekonomik kurumlarının üstünde bir konum verildi. DPT hem uzun vadeli planları oluşturma hem de kamu işletmelerinin yatırım programları ve



bu vesileyle yıllık bütçeler üzerinde söz sahibi oldu. Dış ticaretin ve sermaye hareketlerinin kontrol altında olduğu bu dönemde, kamu işletmeciliği ve yatırımcılığı ekonominin ithal ikameci sanayileşme modelinde önemli rol üstlendi. Merkez Bankasının faiz oranı ve döviz kuru belirleme politikası ise hem kambiyo denetiminin varlığı hem de Bretton Woods sisteminin gereği olarak kriz zamanları dışında iyi işledi. Hem iç hem dış finansal baskı Merkez Bankasını DPT ve Maliye Bakanlığına bağımlı bir siyaset izlemekle yükümlü kıldı. Böylelikle, üstte temel strateji ile birlikte yıllık gidişatı belirleyen DPT, onun hazırladığı planlara finansman bulmakla yükümlü Maliye Bakanlığı ve bunlara bağlı finansal baskı koşullarında işleyen Merkez Bankası kamu ekonomik kurumlaşmasının ve yapılanmasının esas tablosunu oluşturdu.

1980-2001 Dönemi Kamu Ekonomik Yapılanması

1970'lerde dünya kapitalist sisteminde kar oranlarının düşüşüne bağlı olarak yaşanan krizler ve stagflasyonun ortaya çıkışı ile birlikte, neoliberalizm denen dış ticaret ve sermaye hareketlerinin serbestleştirilmesini öngören, kamu işletmeciliği ve yatırımcılığını tasfiye etmeyi ve özelleştirmeyi hedefleyen, kamu maliyesinde sermaye kazançları üzerindeki vergi yükünü azaltmayı destekleyen bir stratejiye geçiş dönemi yaşandı. Türkiye'de de 24 Ocak 1980 kararlarıyla benzer bir dönüşüm dalgası başladı. Bu tarihten itibaren, dış ticaret giderek serbestleştirildi, iç ve dış finansal serbestleştirme (faiz oranı ve döviz kurunun piyasa güçleri tarafından belirlenmesi) süreci ile birlikte kamunun imalat sektöründeki yatırımcılığı geri plana itildi. İhracata yönelik sanayileşme modeli denen bu model ile birlikte, sermaye kazançları üzerindeki vergiler önemli ölçüde azaltıldı. Devletin imalat sanayi yatırımlarından çekilmesi fakat altyapı yatırımlarına (iletişim ve ulaşım sektörlerinde) yönelmesi ile kamu bütçesinde giderek borç yükü şiddetlendi. 1983'de demokrasiye geçiş ile birlikte Hazine teşkilatı Maliye Bakanlığından ayrıldı ve borç idaresi ayrı bir hacim ve öneme kavuştu. DPT ise varlığını koruyan ama işlevini önemli ölçüde yitiren bir yapıya büründü. Yüksek enflasyon da yaşanan bu dönemde, kamu kesimi borç yükü, enflasyon ile mücadele etmek için çeşitli girişimlerde bulunan Merkez Bankasına engel oldu. Bu dönemde Başbakanlığa bağlı olarak örgütlenen Hazine Müsteşarlığı, hem kritik hale gelen kamu borç idaresini hem de artan devletin uluslararası ekonomik ilişkilerini üstlenmesiyle ağırlık kazanan devlet ekonomik kurumu oldu.

2001-2018 Dönemi Kamu Ekonomik Yapılanması

2001 Şubat ayında yaşanan büyük ekonomik kriz ile birlikte Türkiye'nin ekonomik, siyasal ve toplumsal yaşamında çok büyük bir dönüşüm dalgası başladı. İkinci neoliberal dalga ile birlikte, büyük bir özelleştirme gerçekleştirildi ve dünyada ABD ekonomisinin 2000/2001 dot.com krizi ve 11 Eylül saldırıları sonucunda başlayan durgunluğa karşı izlediği genişletici para politikasıyla bollaşan ve ucuzlayan sermayeden de yararlanılarak Türkiye kamu borç yükü önemli ölçüde geriletildi. Böylelikle, Merkez Bankasının önce örtük olarak, 2006 başından itibaren ise açık olarak enflasyon hedeflemesi rejimini uygulamaya başlaması mümkün oldu. 2003 sonunda çıkarılan 5018 sayılı Kanun ile Maliye Bakanlığının kamu idarelerinin harcamaları üzerindeki denetim yetkisi önemli ölçüde kaldırıldı. DPT ise uygulama amaç ve araçları kalmamış olarak bir danışma birimi haline dönüştü ve 2011 yılında kamu kurumlarında önemli değişikliklere yol açan bir yetki kanunu çerçevesinde çıkarılan bir kararname ile kapatıldı ve kadroları Kalkınma Bakanlığı bünyesine alındı. Bu dönemde, 2001'de yapılan yasal değişikliklerle, esas olarak fiyat istikrarı hedefini gözetmekle görevlendirilen ve



bağımsızlığı sağlanan Merkez Bankası kritik kamu kurumu oldu. Kamu borç yükünün azaltılmasıyla beraber Hazine Müsteşarlığının ağırlığı azaldı. Bu dönemde, ayrıca Yatırım Ortamını İyileştirme Koordinasyon Kurulu (YOİKK) adlı Başbakanlık ile ilişkili ve bünyesinde uluslararası büyük şirketleri, Dünya Bankası, Türkiye'nin önemli iş dünyası dernek ve odaları ile yüksek ekonomi bürokrasisi ve ekonomik işlevli bakanlarından oluşan bir kurum 2001 yılında krizin ardından kuruldu. Bu kurul, ekonominin bütün boyutlarını kamu eliyle düzenlemenin "üst aklı" olarak işlev görmeye başladı.

2018 ve sonrası dönem*

2017 Nisan ayında kabul edilen referandum ile Türkiye Devleti yapılanmasında çok köklü ve kapsamlı bir değişiklik yaşandı ve bu yapılanmaya 2018 Temmuz 'da çıkarılan yasa ve cumhurbaşkanlığı kararnameleri ile geçildi. Söz konusu dönüşüm ile parlamenter sistemden cumhurbaşkanlığı hükümet sistemi denilen başkanlık sistemine geçildi. Bu yeni yapılanma ile merkezi, esnek ve hızlı bir devlet yönetiminin amaçlandığı görülmektedir. Kamu kurumlarının kurulması, değişikliğe uğraması veya kaldırılması, düzenleyici kurulların oluşturulması, değiştirilmesi veya kaldırılması ile özellikle yüksek ünvanlı kamu görevlilerinin atanması ve görevden alınması, merkezi-esnek-hızlı bir biçime büründürüldü. Böylelikle, kurum-kural-kadro bütünlüğü olarak devlet yapılanması, merkeziliği artmış, esnek yapıya sahip ve hızlı hareket edebilen bir yapıya kavuşturuldu.

Söz konusu yapılanmada, başbakanlık ve bakanlar kurulu kaldırılarak, işlevleri cumhurbaşkanlığı bünyesine taşındı. Cumhurbaşkanı etrafında yapılanmış olan devlet yapılanmasında, cumhurbaşkanına bağlı ofisler, politika kurulları ve başkanlıklar, bakanlıklar ve bazı diğer kamu kurumlar yer almaktadır. Cumhurbaşkanının yardımcı tayin etmede esnek davranabileceği bu yapılanmada, politika kurulları aracılığıyla belirlenen temel konu ve işlevlerde politika belirlemenin hedeflendiği, uygulamanın ise bakanlıklara bırakıldığı görülmektedir. Bakanların milletvekili olmadığı ve bakanların meclise karşı sorumluluğunun bulunmadığı ve kabinenin meclise yasa taslağı sunmadığı bu modelde, ofis, kurul, başkanlık ve bakanlıklar arasında yetki veya görev çakışması yaşanma olasılığı, meclis ile bakanların kopukluğu gibi sorunların yaşanabileceği kamuoyuna yansımıştır. Bu nedenle, yeni devlet yapılanmasının, yaşanan gelişmelere bağlı olarak gözden geçirilmesi ve bazı değişimlere uğraması olasılık içindedir.

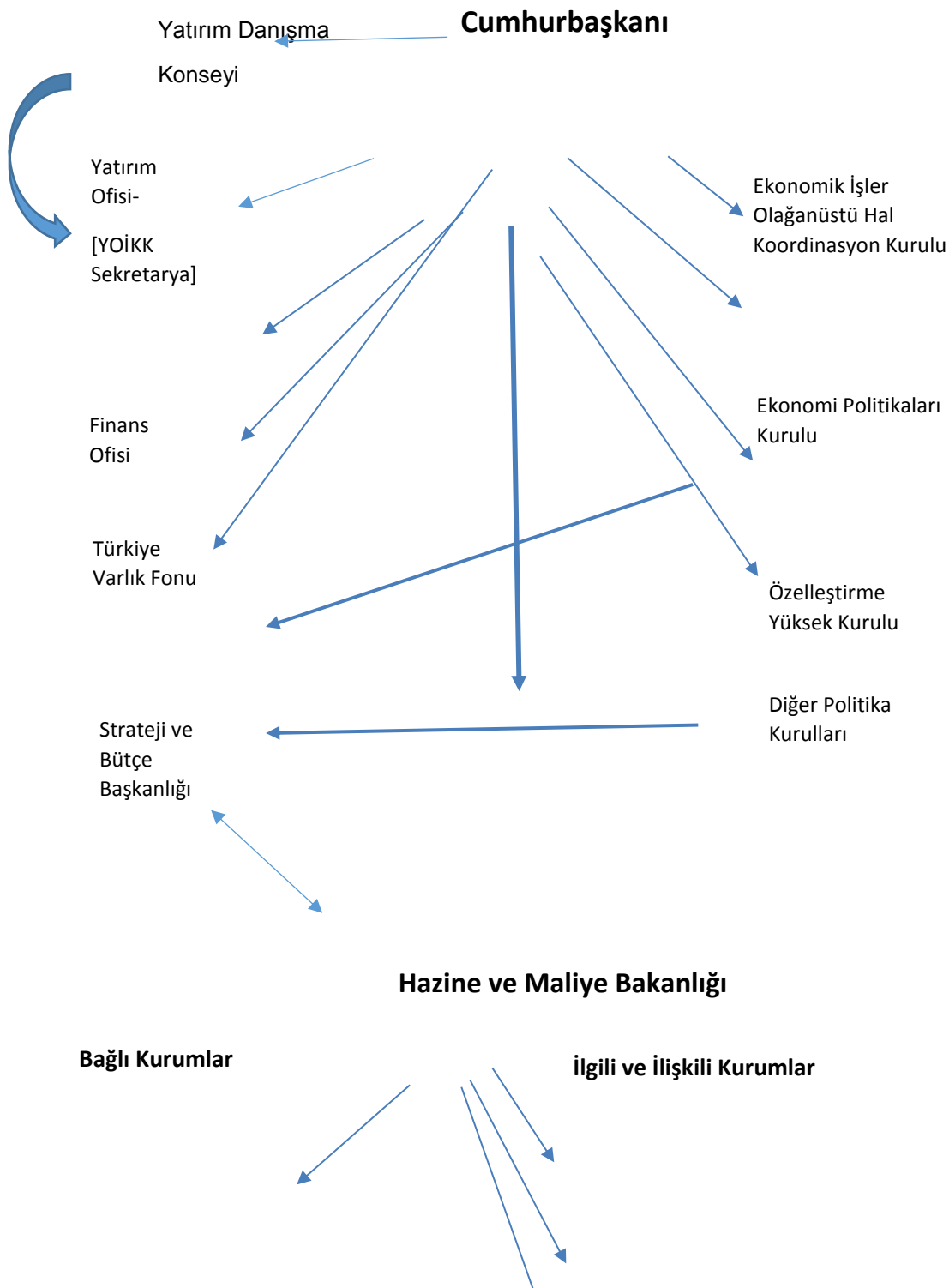
Yeni devlet yapılanması ile birlikte kamunun ekonomik kurumlaşması da önemli değişimler gerçekleşti. 2011 yılında kaldırılmış bulunan DPT'nin Kalkınma Bakanlığı bünyesinde yer alan kadrolarının bir kısmı yeni kurulan Strateji ve Bütçe Başkanlığı'na devredildi. Hazine Müsteşarlığı, yeniden Maliye Bakanlığı ile birleştirildi. Yeni kurulan Hazine ve Maliye Bakanlığı, pek çok kamu kurumunun bağlı, ilgili ve ilişkili hale geldiği – bu arada TCMB'nin de ilişkili olduğu – bir bakanlığa dönüştü ve plan, orta vadeli plan, orta vadeli mali plan ve bütçe hazırlamada Strateji ve Bütçe Başkanlığı ile birlikte işlev üstlenen merkezi bir konum aldı.

Dış ticaret ve iç ticaret teşkilatları, Ticaret Bakanlığı bünyesinde bir araya getirildi.

* Bu altbölümün yazılmasında, Mehmet Fatih Cin ve Mustafa Kemal Doğru, Makroiktisat: Alternatif Görüşlerle Teori ve Uygulama, Karahan Yayıncılık, 2018, Adana, kitabından yararlanılmıştır.

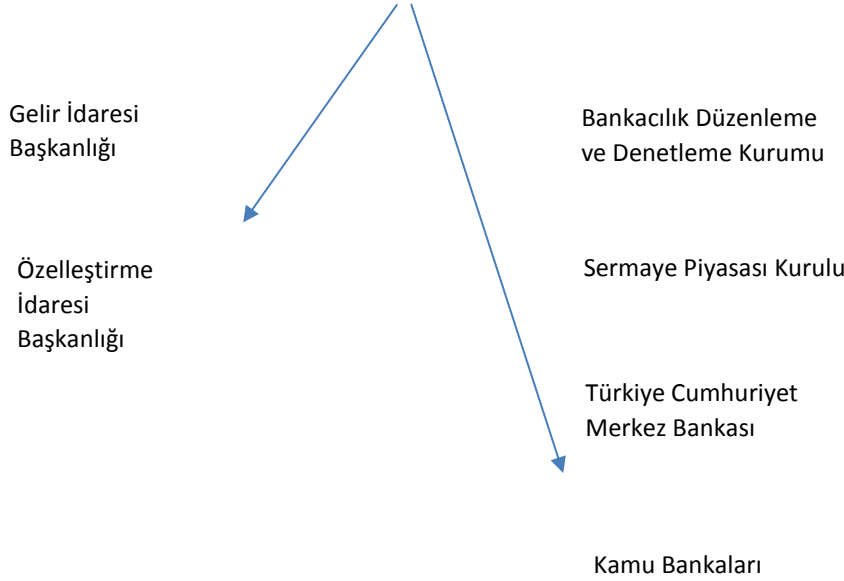
Bu arada, TCMB'nin başkan ve başkan yardımcılarının görev süreleri ve atanma biçimi ile ilgili bazı değişiklikler yapıldı.

Cumhurbaşkanlığı Hükümet Sistemi adı verilen sistemde, kamu ekonomik yapılanmasının şematik gösterimi, çıkarılan cumhurbaşkanlığı kararname ve kararlarına göre aşağıda yer almaktadır.





QUO VADIS SOCIAL SCIENCES
FSCONGRESS 19
PROCEEDING BOOK



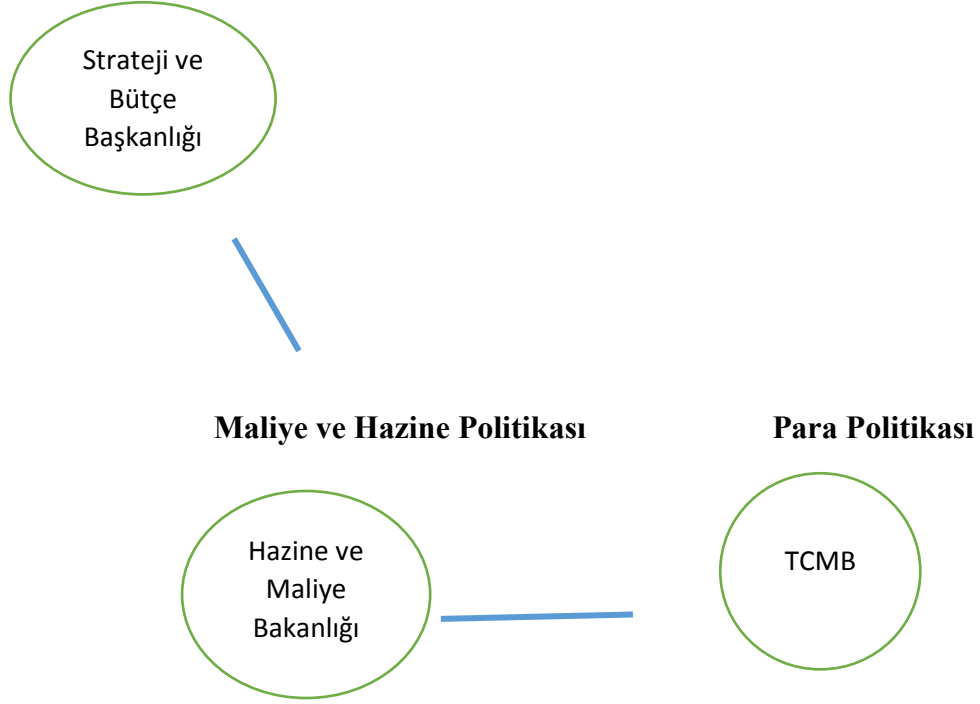
Buna göre, merkezinde cumhurbaşkanının bulunduğu yeni sistemde, bakanlar kurulu ve başbakanlığa verilmiş olan yetkiler cumhurbaşkanına verilmiş, devletin ekonomik politika belirleme ve uygulamaya ilişkin yapılanmasında önemli değişikliklere gidilmiştir.

Cumhurbaşkanlığı Hükümet Sistemi olarak tanımlanan sistemde, cumhurbaşkanına bağlı olarak esas itibariyle politika belirlemeye yönelik ofisler, başkanlıklar ve kurullar oluşturulmuş ayrıca belirlenen politikaları uygulama süreci de aslında yeni sistemde sekretarya konumunda olan bakanlıklara bırakılmıştır.

Devletin yeni ekonomik yapılanmasında, ekonomi yönetimi belli ölçülerde tekleştirilmiş, Hazine ve Maliye Bakanlığı güçlendirilmiş (Devlet emlakinin idaresini yürüten Milli Emlak Genel Müdürlüğü'nün Maliye Bakanlığı bünyesinden alınarak Çevre ve Şehircilik Bakanlığı'na bağlanması dışında), kamu ekonomi politikaları uzun vadede kısa vadeye göre sıralanacak olursa, *Planlama-Maliye-Hazine-Para politikaları* olarak daha yakın bir ilişki içine sokulmuştur. Bu yönetimle, esnek, hızlı ve merkezi bir yapılanma öngörülmüştür. Uzun vadeli ekonomik politika olarak planlama (kalkınma planı, orta vadeli plan, orta vadeli plan) ile orta vadeli politika olarak maliye politikası (gelir ve harcama politikası), kısa vadeli politika olarak hazine (kamu borçlanması) politikası ile en kısa vadeli ekonomik politika olarak para politikası, merkezinde Hazine ve Maliye Bakanlığı olacak şekilde bütünleştirilmiş ve merkezleştirilmiştir.

Bu yönetim yapılanması, yürütme ve uygulama açısından daha basit bir şema ile aşağıdaki gibi gösterilebilir.

Planlama



Buna göre, bütün temel ekonomik kurumların bağlı bulunduğu ve merkezinde Cumhurbaşkanının bulunduğu sistemde;

Strateji ve Bütçe Başkanlığı;

- Cumhurbaşkanınca belirlenen hedefler çerçevesinde; kalkınma planı, Cumhurbaşkanlığı programı, orta vadeli plan (OVP), orta vadeli mali plan (OVMP), Cumhurbaşkanlığı yıllık programı ile sektörel plan ve programları, ilgili Politika Kurullarının görüşlerini de alarak Hazine ve Maliye Bakanlığı ile birlikte hazırlamak, bunların uygulanmasını izlemek ve değerlendirmek,
 - Temel makro plan ve programların hazırlanmasında esas alınacak kısa, orta ve uzun vadeli makro ekonomik tahminleri Hazine ve Maliye Bakanlığı ve Politika Kurullarının görüşlerini alarak yapmak,
 - Hazine ve Maliye Bakanlığı ile birlikte, harcama ve bütçe politikalarının geliştirilmesine yönelik çalışmalar yapmak,



- Hazine ve Maliye Bakanlığı ile birlikte; kamu idareleri tarafından hazırlanıp başkanlığa gönderilen bütçe tekliflerini inceleyerek bunların kalkınma planı, OVP, OVMP, stratejik planlar, performans programları ve bütçe harcama ilkelerine uygunluğunu sağlamak; ayrıca Hazine ve Maliye Bakanlığı ile birlikte, bütçenin yukarıda sayılan plan, program ve ilkeler ile uyumlu bir şekilde uygulanmasını sağlamak; yine Hazine ve Maliye Bakanlığı ile birlikte; yıllık kamu yatırım programını hazırlamak, bunların uygulanmasına ilişkin usul ve esasları belirlemek, uygulamayı yönlendirmek, izlemek ve değişiklik işlemlerini yapmak; nihayet Hazine ve Maliye Bakanlığı ile birlikte, kamu yatırımları için uygun finansman modelleri geliştirmek, kamu ve özel işbirliği projelerini analiz etmek,
- Hazine ve Maliye Bakanlığı'nın oluşturduğu gelir bütçesi teklif taslağı ile kamu idarelerinin bütçe tekliflerini konsolide ederek merkezi yönetim bütçe kanun teklif taslağını oluşturmak,
- Ödenek, gelir ve nakit verilerini derleyerek bunları harcama politikaları açısından değerlendirmek ve uygulamayı yönlendirmek,
- Hazine ve Maliye Bakanlığı ile birlikte merkezi yönetim kapsamındaki kamu idarelerinin nakit akım programına göre harcama programlarını yapmak, değiştirmek, uygulamayı izlemek,
- Yedek ödenek taleplerini Hazine ve Maliye Bakanlığı ile birlikte inceleyerek Cumhurbaşkanınca uygun bulunanları karşılamak,
- Hazine ve Maliye Bakanlığı'nın görüşlerini de alarak merkezi yönetim kapsamındaki kamu idarelerine ait olan her tür bütçe, fon, döner sermaye, özel hesap ve proje hesabı için genel ilke ve stratejileri tespit etmek, uygulamayı yönlendirmek,
- Hazine ve Maliye Bakanlığı tarafından hazırlanan kesin hesap kanun teklif taslağını inceleyerek nihai teklif taslağı haline getirmek,
- Dünya ve ülke ekonomileri, ulusal ve uluslararası makroekonomik stratejiler konularında araştırmalar yapmak ile görevlendirilmiştir.

Hazine ve Maliye Bakanlığı;

Yukarıda belirtilen Strateji ve Bütçe Başkanlığı ile birlikte yürüteceği görevlerin dışında;

- Maliye ve ekonomi politikalarının hazırlanmasına yardımcı olmak ve bu politikaları uygulamak,
- Devlet hesaplarını tutmak ve saymanlık hizmetlerini yürütmek,
- Gelir mevzuatı hazırlamak, gider mevzuatının hazırlanmasına katkı sağlamak,
- Kamu işletme ve yatırım programlarını inceleyip onaylamak, yıllık programlara göre faaliyetlerini izlemek,
- Suç gelirlerinin aklanmasının önlenmesi ve vergi denetimi faaliyetlerini yürütmek,



- Hazine işlemleri, kamu finansmanı, kamu işletme ve iştirakleri, dış ekonomik ilişkiler ile ilgili işlemleri yapmak,
- Sermaye akımları ve kambiyo rejimine ilişkin faaliyetleri düzenlemek, uygulamak, izlemek,
- Ayrıca daha önce Para-Kredi ve Koordinasyon Kurulu tarafından yürütülen ülkenin yurtiçi ve yurtdışı ekonomi, para, kredi ve maliye politikalarını tespit ederek uygulanmasında koordinasyon sağlamak ve bununla ilgili gerekli tedbir ve kararları almak görevi ile ödemeler dengesindeki gelişmeleri takip ederek gerekli tedbirleri almak, ithalattan alınacak teminat ve fonlar hakkında Cumhurbaşkanına teklifte bulunmak görevini de üstlenmiş bulunmaktadır.

Yukarıda oluşturulan şemada görülen ve Cumhurbaşkanına bağlı olan **Finans Ofisi**;

- Ulusal ve uluslararası finans sektörünü izlemek ve değerlendirmek,
- Finansal kaynakların çeşitlendirilmesi ve uluslararası fonların Türkiye'ye gelmesini sağlayıcı çalışmalar yapmak,
- İstanbul Finans Merkezi projesini yürütmek, İle görevlidir.

Yine aynı şekilde, **Yatırım Ofisi**;

- Kalkınmada ihtiyaç duyulan yatırımların artırılması için Türkiye'de yatırım yapılmasını özendirici çalışmalar yapmak,
- Kamu ve özel sektör tarafından yürütülen uluslararası yatırım ortamı tanıtım faaliyetlerinde koordinasyon sağlamak,
- Yatırımların karşılaşılabilecekleri engel ve sorunları tespit ederek ilgili merciler nezdinde girişimde bulunmak,
- Yatırım ortamının iyileştirilmesine yönelik reform sürecine katkı sağlamak ve öneriler geliştirmek ile görevlidir.
- Ayrıca, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığına bağlı Teşvik Uygulama Genel Müdürlüğü ile birlikte, Yatırım Danışma Konseyi (YDK) ve Yatırım Ortamını İyileştirme Koordinasyon Kurulu (YOİKK)'in sekreteryaya hizmetlerini yürütmek,

Cumhurbaşkanına bağlı Politika Kurullarından biri olan **Ekonomi Politikaları Kurulu** ise;



- Ekonomik istikrarı izlemek, ekonomik araştırmalar yapmak, küresel ve ulusal ekonomi ve kalkınma konularındaki gelişmeleri değerlendirmek, ekonomik güvenlik ve ekonomik savunmaya ilişkin esasları tespit etmek ve öneriler geliştirmek
- Gelir azaltıcı ve harcama artırıcı önerileri değerlendirmek,
- Bölgesel gelişme alanında çalışmalar yaparak öneriler geliştirmek,
- Kamu ve özel sektör yatırımlarındaki süreçleri hızlandırmak için önerilerde bulunmak,
- İhracata dönük politika önerileri geliştirmek,
- Finans sisteminin geliştirilmesi, risklerin belirlenmesi ve bunlara yönelik tedbirler ve politika önerileri geliştirmek,
- Gümrük ve iç ticaret politikalarıyla ilgili çalışmalar yapmak ve öneriler geliştirmek,
- Devlet desteklerinin esaslarının belirlenmesi için politika önerileri geliştirmek, bu doğrultuda daha önce Para-Kredi ve Koordinasyon Kurulu tarafından icra edilen destekleme politikalarının esaslarını belirleyerek destekleme fiyatları konusunda Cumhurbaşkanına tavsiyelerde bulunmak, olarak sayılan görevler üstlenmiştir.

Nihayet, Cumhurbaşkanına bağlı olarak onun tarafından belirlenecek bakanlardan oluşacağı öngörülen **Ekonomik İşler Olağanüstü Hal Koordinasyon Kurulu**, Olağanüstü Hal Kanunu uyarınca kurulmuş bulunan bir kuruldur. Bu kurul ağır ekonomik bunalım sebebiyle olağanüstü hal ilanı durumunda, ekonominin düzenlenmesi ve iyileştirilmesi amacı ile mal, sermaye ve hizmet piyasalarını yönlendirici; vergi, para, kredi, kira, ücret ve fiyat politikalarını belirleyici ve çalışmaya ilişkin her türlü tedbir ve yükümlülüklerin tespiti, tanzimi ve takibi konularında görevli olup Cumhurbaşkanlığı kararnamesi çıkarılabilecektir.

Daha önce Yüksek Planlama Kurulunun görev ve yetkileri de yeni yapılanma ile Cumhurbaşkanı, Politika Kurulları ile Hazine ve Maliye Bakanlığı arasında dağıtılmıştır. Para-Kredi Koordinasyon Kurulunun bazı yetkilerinin Hazine ve Maliye Bakanlığı'na bir kısmının da Ekonomi Politikaları Kuruluna devredildiği daha önce belirtilmişti.

Cumhurbaşkanına bağlı Politika Kurulları arasında, bakanlıklar, diğer kamu kurumları ile birlikte koordinasyon toplantıları yapılabileceği de yani yapılanmada öngörülmüştür.

Politika Kurulları, öneri geliştirmek, uygulamaları takip etmek ve genişletilmiş kurul toplantıları yapmak ile görevlendirilmiş iken, Finans Ofisinin esas itibarıyla finansal sermaye cezbetmek, Yatırım Ofisinin de doğrudan sermaye cezbetmek ile ilgili çalışmalar yapmakla görevli olduğu anlaşılmaktadır.

Diğer taraftan Mart/2019'da yayınlanan 818 sayılı Cumhurbaşkanı Kararı ile Yatırım Ortamını İyileştirme Koordinasyon Kurulu Hakkında Karar yürürlüğe girmiştir. 2001 yılında yaşanan krizi müteakip kurulan Yatırım Ortamını İyileştirme Koordinasyon Kurulu (YOİKK) yeni devlet düzeninde de kendine yer bulmuştur. Aynı karar ile kurulan Yatırım Danışma Konseyi (YDK) yıllık toplantıları aracılığıyla YOİKK'in çalışmalarına katkı



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES

FSCONGRESS 19

PROCEEDING BOOK



sunmakta ve başkanlığını cumhurbaşkanı yürütmektedir. YDK üyeleri, uluslararası yatırım çevreleri, çok uluslu şirketlerin üst düzey yöneticileri, Türkiye'nin iş dünyasının örgütlerinin temsilcilerinden oluşmaktadır. Bu konseyin sekreteryaya hizmetlerini Cumhurbaşkanlığı Yatırım Ofisi ile Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Teşvik Uygulama Genel Müdürlüğü tarafından ortak olarak yürütülmesi öngörülmüştür. Aynı şekilde YOİKK; Cumhurbaşkanlığı Yardımcısı başkanlığında, Adalet Bakanı, Aile, Çalışma ve Sosyal Hizmetler Bakanı, Çevre ve Şehircilik Bakanı, Hazine ve Maliye Bakanı, Ticaret Bakanı, Sanayi ve Teknoloji Bakanı, Ulaştırma ve Altyapı Bakanı, Cumhurbaşkanlığı Strateji ve Bütçe Başkanı, Cumhurbaşkanlığı Yatırım Ofisi Başkanı, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Başkanı, Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Başkanı, Türk Sanayicileri ve İş İnsanları Derneği (TÜSİAD) Başkanı, Uluslararası Yatırımcılar Derneği (YASED) Başkanı, Müstakil Sanayici ve İşadamları Derneği (MÜSİAD) Başkanı, Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK) Başkanından oluşmaktadır. YOİKK'in, YDK'nın tavsiyeleri doğrultusunda Yönlendirme Komitesi ve teknik komiteler aracılığıyla, Türkiye'de ulusal ve uluslararası özel sektör yatırımcılarının karşılaştığı yapısal, yasal, idari ve bürokratik sorunları belirleyerek bunlara çözüm üretmek üzere kamu-özel sektör işbirliği platformu olduğu anılan cumhurbaşkanı kararında ifade edilmiştir. Söz konusu yapılanma ile ilgili teorik ve tarihsel bir analizimiz daha önce yayınlanmıştır (Doğru: 2018). Bu çalışmamızda da belirtildiği üzere YDK-YOİKK yapılanması, Türkiye kapitalizminin "üst aklı" olarak nitelenmiştir. Bu yapılanma, hem ulusal hem uluslararası yatırımcıların, yasal ve yönetsel sorunlarını çözmek üzere, ekonomik ve sosyal hayatın hemen her alanını düzenlemek iddiası ve gücü bulunan bir platformdur. Devlet yönetiminin en üst makamları, bakanları, bürokratları, ulusal ve uluslararası büyük yatırımcıların temsilcilerinden oluşan bu yapılanma, uluslararası yatırımları ülke içine çekme ve ülke içinde tutma amacına yönelik olarak 2001 krizine cevap olarak kurulmuş ve o zamandan beri temel ekonomik kararların alındığı bir oluşum olarak devam etmiştir.

Sonuç

Türkiye devletinin ekonomik kurumlarının tarihi, ağırlığı ve işlevselliği, uygulanan sermaye birikim rejiminin ve cari ekonomik sorunların bir türevi olarak ortaya çıkmıştır. Uygulanan sermaye birikim rejimi ise dünya kapitalist sisteminin geçirdiği dönüşüm ile yakından ilişkili olmuştur. 1960'lardan 1980'e kadar tüm kapitalist dünyada, gelişmiş olanlarda refah devleti uygulaması ve toplumsal mutabakat ve gelişmekte olanlarda ise kalkınma ve bunu gerçekleştirmek için planlama deneyimleri ön plana çıkmıştı. Buna paralel olarak, Türkiye'de de planlama teşkilatı kurulmuş, devlet yatırımcılığı ve işletmeciliği ağırlıklı bir ithal ikamesi birikim modeli uygulanmıştı. Bu ortamda, sermaye hareketlerinin ve dış ticaretin kontrol altında olmasının da desteğiyle, maliye bakanlığı ve merkez bankası esas olarak planlama teşkilatının belirlediği çerçeveye uyum göstermekteydiler.

Bu modelin krize girmesi ve Türkiye'yi yöneten hükümetlerin ithal ikamesi modelini derinleştirmek yerine (yatırım mallarının ithalatının ikamesi), ihracata dayalı, dış ticaret ve sermaye hareketlerinin serbestleştirildiği yeni birikim modelini seçmeleri, sermaye üzerindeki vergilerin azaltılması ve devletin yaygın ulaşım ve altyapı yatırımlarına yönelmesi ile ciddi bir bütçe açığı temel sorun olarak gündeme geldi. Bu nedenle, 1980-2001 döneminde, Maliye



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES

FSCONGRESS 19

PROCEEDING BOOK



Bakanlığından ayrılan Hazine teşkilatının yürüttüğü borç idaresi bu dönemin ağırlık taşıyan kamu ekonomik kurumu oldu. DPT ise giderek kamu ekonomik hesaplarının izlendiği ve danışmanlık işlevi üstlenen bir birim haline geldi.

2001 yılında yaşanan büyük ekonomik kriz ile birlikte, kamu işletme ve hizmetlerinin geniş çaplı özelleştirilmesi, birikmiş kamu borç stokunun eritilmesini sağladı ve böylelikle bir “varlık-borç” takası yaşanmış oldu. Bu nedenle de kamu açıklarının yol açtığı enflasyonu düşürmek üzere Merkez Bankasının 2001’de bağımsızlaştırılması ve fiyat istikrarı sağlamasının temel amaç olarak yasal olarak belirlenmesi ile birlikte, enflasyonu düşürmek mümkün hale geldi. Maliye Bakanlığının özellikle kamu yatırım ve personel harcamalarını kısımasıyla beraber Merkez Bankasının enflasyon hedeflemesi rejimini uygulaması kolaylaştı. Bu dönem, Merkez Bankasının ağırlıklı olduğu ve para politikasının enflasyon hedeflemesi rejimi ile uygulandığı bir dönem oldu. Ayrıca, 2001 krizinin sonrasında Yatırım Ortamını İyileştirme Koordinasyon Kurulu (YOİKK) adlı bir yapılanma, siyaset-bürokrasi-ulusal ve uluslararası sermayenin ortak bir platformu olarak oluşturuldu ve Türkiye’de hem yasal hem de yönetsel olarak yapılacak ayrıntılı olduğu kadar strateji düzeyinde devletin ekonomik karar ve uygulamalarına yön verdi.

Nisan/2017 yılındaki referandum ile kabul edilen Anayasa değişiklikleri, Temmuz/2018’de yürürlüğe giren yasa ve kararnemelerle Türkiye devlet yapısını köklü ve kapsamlı biçimde değiştirdi. Bu değişiklikte, 2008 yılında patlak veren Dünya ekonomik krizinin yaygın ve çalkantılı sonuçları, Büyük Durgunluk adı verilen sorunların etkileri ile başa çıkmak, iç toplumsal çalkantılar, 15 Temmuz 2016 darbe girişimi ve dış politikada yaşanan çeşitli sorunların üstesinden gelmesi öngörülen, hızlı-esnek-merkezi bir devlet yapılanmasına ihtiyaç duyulduğu anlaşılmaktadır. Bu çerçevede yapılan değişikliklerle, Hazine teşkilatı tekrar Maliye Bakanlığına bağlandı, kadroları 2011 yılında Kalkınma Bakanlığına devredilerek kapatılmış olan planlama teşkilatının bir kısım kadroları yeni kurulan Strateji ve Bütçe Başkanlığına devredildi, aynı zamanda Maliye Bakanlığının bütçe teşkilatı da bu başkanlığa intikal ettirildi. Merkez Bankasının Hazine ve Maliye Bakanlığı ile ilişkilendirilmesi ile birlikte ortaya Hazine ve Maliye Bakanlığının, kısa-orta-uzun vadeli ekonomi politikalarının hazırlanmasında ve uygulanmasında merkezi rol üstlendiği bir yeni yapılanma ortaya çıkmış oldu. YOİKK, yeni yapılanmada da bir “üst akıl” olarak yerini korudu.

KAYNAKÇA

CİN, Mehmet Fatih ve Mustafa Kemal DOĞRU (2018), Makroiktisat: Alternatif Görüşlerle Teori ve Uygulama, Karahan Yayıncılık, 2018, Adana.

DOĞRU, Mustafa Kemal (2018), The “Supreme Minde” of Turkish Capitalism: The Coordination Council For The Improvement of Investment Environment (YOİKK), in *Economic and Management Issues in Retrospect and Prospect*,(Ed.) Eszter Wirth, Orhan Şimşek, Şükrü Apaydın, IJOPEC Publication Limited, London.

2.7.2018 tarih ve 703 sayılı KHK



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES
FSCONGRESS 19
PROCEEDING BOOK



- 1 sayılı Cumhurbaşkanlığı Kararnamesi
- 4 sayılı Cumhurbaşkanlığı Kararnamesi
- 13 sayılı Cumhurbaşkanlığı Kararnamesi
- 818 sayılı Cumhurbaşkanlığı Kararı
- 2018/1 sayılı Cumhurbaşkanlığı Genelgesi
- 2018/2 sayılı Cumhurbaşkanlığı Genelgesi
- 2018/3 sayılı Cumhurbaşkanlığı Genelgesi



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES

FSCONGRESS 19

PROCEEDING BOOK



SEÇİLMİŞ GELİŞMEKTE OLAN ÜLKELERDE CİNSİYET EŞİTLİĞİNİN BÜYÜME ÜZERİNDEKİ ETKİSİ: PANEL VERİ ANALİZİ

Havanur ERGÜN TATAR*

ÖZ

Cinsiyet eşitliği konusu, geçmişten itibaren süregelen ve ekonomik büyümeyi etkileyerek, ülkeler arası kıyaslamaya imkân veren bir olgudur. Nitekim son dönemde ülkeler arası kalkınma değerlendirmesi yapılırken ‘‘cinsiyet’’ önemli bir değişken haline gelmiştir. Ampirik literatüre katkı amacını taşıyan bu çalışmada, cinsiyet eşitliği ve büyüme ilişkisi incelenmiştir. Cinsiyet eşitliğinin nispeten daha fazla sorun oluşturduğu gelişmekte olan ülkeler örneğinin seçildiği çalışmada, büyüme oranı, kadınların işgücüne katılım oranı, erkeklerin işgücüne katılım oranı, sermaye, cinsiyet eşitliği indeksi, ticari açıklık, nüfus artışı açıklayıcı değişkenler olarak kullanılmıştır. Seçilmiş gelişmekte olan ülke grubunun 1990-2015 dönemi verileri panel regresyon yöntemiyle analiz edilmiştir. Cinsiyet eşitsizliği ve büyüme arasında ters yönlü ilişkinin var olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Ülkelerin sosyo-ekonomik yapısı ve kızların eğitimine yeterli yatırımın yapılmaması mevcut sonucun elde edilmesinde en önemli nedenlerdir.

Anahtar Kelimeler: Cinsiyet Eşitliği, Büyüme, Panel Veri Analizi.

THE EFFECT OF GENDER EQUALITY ON GROWTH IN SELECTED DEVELOPING COUNTRIES: PANEL DATA ANALYSIS

ABSTRACT

The gender equality is a concept which has been ongoing from the past and by effecting the economic growth it allows us to make a comparison between countries. Thus ‘‘gender’’ becomes an important variant for cross-country economic development assessment. In this study, which aims to contribute to empirical literature, the relationship between gender equality and growth are investigated. In the study in which developing countries example has been chosen where gender equality comparatively creates more trouble; growth rate, female participation to labor force, male participation to labor force, capital, gender equality index, commercial transparency, population growth rate are used as descriptive variants. The data of 1990-2015 period of selected developing country group are analyzed with the panel regression method. As a result it is concluded that there is an inverse relationship between gender equality and growth. Socio-economic structure of countries and insufficient investment in girl’s education are the most important factors which effect the existing result.

Keywords: Gender Equality, Growth, Panel Data Analysis.

* Bartın Üniversitesi İİBF



GİRİŞ

Cinsiyet eşitsizliği yıllardır süregelen ve dünyanın her yerinde rastlanabilen bir olgudur. Son dönemde ülkeler arası ekonomik karşılaştırma ve kıyaslamalarda cinsiyet eşitliği önemli değişken haline gelmiştir. Sürdürülebilir kalkınma için cinsiyet eşitliği temel hedeflerden biri haline gelmiştir.

Sabit sermaye, beşeri sermaye ve iş gücü ekonomik büyümeyi etkileyen en önemli faktörlerdir. Cinsiyet eşitsizliği konusu da özellikle beşeri sermaye kanalıyla ekonomik büyümeyi etkileyen önemli bir konudur. Özellikle kalkınma yolundaki ülkelerde cinsiyet eşitliği önemli bir hedeftir.

Gelişen dünya ekonomisi, ucuz bilgi ve iletişim teknolojilerinin yaygınlaşmasını da beraberinde getirmiştir. Bu sayede cinsiyet farklılığı olmaksızın, kadınların pazarlara ve ekonomik fırsatlara bağlanma süreci hızlanmıştır. Gelişmekte olan ülkelerdeki politika yapıcılarının tarafından, ekonomik fırsatlara erişim noktasında, eşitliği hedefleyen politikalar geliştirilmiştir.

Bu çalışmanın temel amacı, seçilmiş gelişmekte olan ülkelerde cinsiyet eşitliğinin ekonomik boyutunu analiz etmektir. Bu amaçla, verilerin temin edilebilirliğine bağlı olarak seçilen gelişmekte olan ülkeler grubu kullanılmıştır. Dönem olarak ise 1990-2015 dönemi alınmıştır. Çalışmada büyüme oranı, kadınların işgücüne katılım oranı, erkeklerin işgücüne katılım oranı, sermaye, cinsiyet eşitliği indeksi, ticari açıklık, nüfus artışı değişkenleri kullanılarak, panel veri analiz yöntemiyle tahminler yapılmıştır.

Üç bölümden oluşan çalışmanın ilk bölümünde, cinsiyet eşitsizliği ve büyüme ilişkisiyle ilgili teorik çerçeve ortaya konulmuştur. İkinci bölümde, cinsiyet eşitsizliği ve büyüme ilişkisi konusunda literatürde daha önce yapılan ampirik çalışmalardan bahsedilmiştir. Son bölümde ise ampirik analize yer verilmiştir. Bu bölümde, kullanılacak yöntem ve veri seti hakkında bilgi verildikten sonra, çeşitli testler yapılmış ve bunların sonuçları değerlendirilmiştir.

1. TEORİK ÇERÇEVE

İktisat disiplini içerisinde yer alan büyüme modellerinde emek, üretim faktörü olarak yer almaktadır. Üretim faktörü olan emek, nüfus artışı tarafından egzogen olarak belirlenmektedir. Ancak zaman içerisinde endojen büyüme teorilerinin yükselişi ile birlikte insan sermayesi birikimi büyüme oranlarını arttırmada daha önemli bir hale gelmiştir. Bu teorilerin mantıksal uzantısı olarak cinsiyet farklılıkları tarafından temsil edilen emek faktörü, insan sermayesinin cinsiyete göre ayrılmış bir temsili haline gelmiştir (Kabeer ve Natali, 2013: 8-9).

Klasen (1999), ekonomide insan kaynağı kullanımında cinsiyet eşitsizliğinin, büyüme üzerinde doğrudan ya da dolaylı etkisi olduğunu dile getirmiştir. Doğrudan etki iş gücü piyasalarında etkili olmakta, insan kaynağının kullanımı ve ekonomilerde emeğin üretkenliği ile temsil edilmektedir. Dolaylı etki ise büyük ölçüde aile ilişkileri tarafından yönlendirilmektedir. Yani, hane halkı kararları üzerinde daha fazla cinsiyet eşitliğinin yarattığı pozitif etki ele alınmaktadır. Kadınların eğitime ve ekonomik fırsatlara daha fazla erişmesi,



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES

FSCONGRESS 19

PROCEEDING BOOK



çocuklarının beşeri sermayesine daha fazla yatırım yapmasına neden olacaktır. Bu sayede, gelecek nesillerin verimliliğinde ciddi artışlar kaydedilecektir.

Kadınların daha yüksek işgücüne katılımı ve eğitim düzeyine erişmesi ekonomideki bağımlılık yükünü azaltan ve tasarruf arzını arttıran önemli bir faktör olarak görülmüştür. Kadın işinin, hane halkından ticari istihdama doğru yönlendirilmesi ekonomik gelişmenin en önemli özelliklerinden biridir. Bu sayede milli gelir artmakta yeni istihdam imkânları doğmaktadır (Chen, 2004: 7).

Eğitim ve istihdamda cinsiyet eşitsizliğinin ekonomik kalkınma üzerinde olumsuz etkisi olabilecek üç kanal söz konusudur. Klasen (1999) tarafından ifade edilen üç kanal: bozulma faktörü, çevre etkisi ve demografik geçiş etkisidir. Bu kanallardan ilki olan bozulma faktörü, eğitimdeki cinsiyet eşitsizliğinin verimliliği düşürerek büyümeyi azaltacağını ifade eder. Yani erkeklerin ve kızların doğuştan gelen yeteneklerinin benzer dağılıma sahip olduğunu varsaydıımızda, cinsiyet eşitsizliğinin var olduğu durumda okul kapasiteleri daha az yetenekli öğrencilerle dolacaktır. Bu durum ise düşük işgücü verimliliğine sebep olarak, daha düşük ekonomik büyümeyi beraberinde getirecektir. Daha az üretken işgücü sermayenin geri dönüş oranının azalmasına sebep olacaktır.

İkinci kanal olan çevre etkisi, nitelikli kadın emeğinin artması sayesinde çocukların eğitim kalitesinin yükselmesini ifade etmektedir. Hanehalkı entelektüel ortamının artırılması suretiyle yetişen çocuklar, işgücü verimliliğini arttırarak, daha yüksek ekonomik büyüme sağlamaktadır.

Son kanal olan demografik geçiş etkisi, genç bağımlılık yükünün azalması ve yatırım talebinin artmasıyla birlikte daha yüksek ekonomik büyümeyi ifade etmektedir (Klasen, 1999:6-8).

2. AMPİRİK LİTERATÜR

Literatürde cinsiyet eşitliği ve büyüme arasındaki ilişkiyi inceleyen çok sayıda çalışma bulunmakla birlikte, çalışmaların çoğu cinsiyet eşitsizliğinin büyümeyi olumsuz etkilediği yönündeki görüşü destekler niteliktedir. Ampirik literatür açısından ele alınan çalışmalar yöntem açısından iki guruba ayrılabilir. İlk grupta yer alan çalışmalar yöntem olarak panel veriyi kullanarak ülke gruplarını ele almışlardır. Bu yöntemi tercih eden çalışmalardan bazıları şu şekildedir:

Hill and King (1993), çalışmalarında 1960-1985 yılları arasındaki verileri kullanarak eğitimdeki cinsiyet eşitsizliğinin toplam çıktı üzerindeki etkisini analiz etmişlerdir. 152 ülkenin ele alındığı analiz sonucunda, kadınların okullaşma oranlarının düşük olmasının milli hasıla üzerine olumsuz etkisi olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Barro ve Lee (1994), GSYİH' de büyümenin belirleyicilerini araştırmak için 1965-1975 ve 1975-1985 dönemleri için 138 ülkeyi ele almışlardır. Kadın ve erkeğin eğitime katılma oranlarının bağımsız değişken alındığı çalışma sonucunda, kadın eğitimine ilişkin katsayının büyüme ile negatif ilişkili olduğu, erkek eğitimine ilişkin katsayının büyüme ile pozitif ilişkili olduğu bulunmuştur. Bu durum kişi başına düşen GSYİH tarafından yakalanmayan ve



dolayısıyla daha düşük ekonomik büyüme ile ilişkilendirilebilecek geri kalmışlık ile açıklanmıştır.

Klasen (1999), çalışmasında 1960-1992 yılları arasındaki verileri kullanarak cinsiyet eşitsizliğinin büyüme ve gelişme üzerindeki etkisini analiz etmiştir. Doğu Asya, Afrika ve Orta Doğu'nun ele alındığı analizler sonucunda büyüme oranları üzerinde eğitimde cinsiyet eşitsizliğinin önemli etkisi olduğu sonucuna ulaşmıştır.

Dollar and Gatti (1999), çalışmalarında 127 ülke için 1975-1990 yılları arasındaki verileri kullanarak yaptıkları analiz sonucunda kızların orta öğretimi kazanma oranları ve kişi başı gelir arasında pozitif korelasyon olduğu sonucuna ulaşmışlardır.

Seguino, Stephanie (2000), çalışmasında yarı sanayileşmiş ekonomilerde 1975-1995 yılları arasındaki verileri kullanarak cinsiyet eşitsizliği ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi araştırmıştır. Araştırması sonucunda cinsiyet eşitsizliği ve büyüme arasında pozitif ilişki olduğu sonucuna ulaşmıştır.

Chen (2004), çalışmasında 209 ülke için 1960-2002 yılları arasındaki verileri kullanarak cinsiyet eşitliği ve ekonomik gelişme arasındaki ilişkiyi analiz etmiştir. Analizi sonucunda, eğitim ve istihdamda cinsiyet eşitliğinin geliştirilmesi için bilgi iletişim teknolojilerinin kullanılmasının, istihdam ve kalkınmada destekleyici rol oynadığı sonucuna ulaşmıştır.

Brummet (2008), çalışmasında 1960-1985 yılları arasındaki verileri kullanarak cinsiyet eşitsizliğinin büyüme ve gelişme üzerindeki etkisini analiz etmiştir. 72 ülkeyi ele aldığı analizi sonucunda, kadın eğitime yapılacak düşük yatırımların büyüme üzerine olumsuz etkisi olduğu sonucuna ulaşmıştır.

Baliamoune and McGillivray (2007, 2009), çalışmalarında 1974-2001 yılları arasındaki verileri kullanarak cinsiyet eşitsizliğinin büyüme üzerindeki etkisini analiz etmişlerdir. 41 Afrika ve Arap ülkesini ele aldıkları analizleri sonucunda cinsiyet eşitsizliğinin büyümeyi negatif etkilediği sonucuna ulaşmışlardır.

Ramanayaka and Ghosh (2017), çalışmalarında 2006-2015 yılları arası verileri kullanarak büyüme üzerinde cinsiyet faktörünün rolünü ele almışlardır. Gelişmiş, gelişmekte olan ve az gelişmiş olmak üzere üç ülke grubunun ele alındığı analizleri sonucunda gelişmekte olan ülkelerde cinsiyet eşitliğinin büyümeyi olumlu yönde etkilediği sonucuna ulaşılmıştır. Ancak OECD ülkelerinde bu etki net değildir.

Cinsiyet eşitliği ve büyüme arasındaki ilişkiyi inceleyen ikinci grup çalışmalar ise yöntem olarak daha çok zaman serisini kullanarak ülke bazında araştırma yapmaktadır. Literatürde yöntem olarak zaman serisini kullanan çalışmalar nispeten daha azdır.

Esteve-Volart (2004), çalışmasında 1961-1991 yılları arasındaki verileri kullanarak cinsiyet eşitsizliği ve büyüme ilişkisini analiz etmiştir. Hindistan'ı ele aldığı analizi sonucunda cinsiyet ayrımcılığının ekonomiyi negatif etkilediği sonucuna ulaşmışlardır.

Hazarika and Otero (2004), çalışmalarında 1999 yılına ilişkin çeşitli kontrol değişkenler kullanarak, Meksika'da kentsel cinsiyet kazançları ve dış ticaret arasındaki ilişkiyi analiz etmişlerdir. Araştırmaları sonucunda serbest ticaret liberalizasyonunun, cinsiyet kazanç farklılığını azalttığı sonucuna ulaşmışlardır. Özellikle ihracata yönelik sektörlerde cinsiyet



kazanç farklılığının, ekonomideki diğer sektörler göre daha düşük olduğu sonucuna ulaşmışlardır.

Menon and van der Meulen Rodgers (2006), çalışmalarında 1983-2004 yılları arasındaki verileri kullanarak, Hindistan'da cinsiyet kazançları ve dış ticaret arasındaki ilişkiyi analiz etmişlerdir. Araştırmaları sonucunda Hindistan'daki imalat sektöründeki ücret boşluğunun genişlemesi ile ticarete açıklığın artması arasında ilişki olduğu sonucuna ulaşmışlardır.

3. EKONOMETRİK ANALİZ

Bu bölümde kullanılacak yöntem, veriler hakkında bilgi verilecek, daha sonra da yapılan testler ve analizlerin sonuçları değerlendirilecektir.

3.1. Yöntem ve Veriler

Gelişmekte olan ülkelerde cinsiyet eşitliğinin büyüme üzerindeki etkisini analiz etmek için oluşturulan model şu şekildedir:

$$Y_{it} = \alpha_i + \beta_1 KIO_{it} + \beta_2 EIO_{it} + \beta_3 SERMAYE_{it} + \beta_4 CEI_{it} + \beta_5 TİCARET_{it} + \beta_6 NÜFUS_{it} + \varepsilon_{it} \quad (1)$$

Cinsiyet eşitliğinin büyüme üzerindeki etkisini analiz etmek için oluşturulan modelde birçok çalışmadan yararlanılmıştır. Modeli oluşturan değişkenler ve çalışmalar şu şekildedir:

Kadınların İşgücüne Katılım Oranı ve Erkeklerin İşgücüne Katılım Oranı: Andersson (2010), çalışmasında büyüme üzerinde cinsiyet eşitliğinin etkisini araştırmıştır. 74 ülkeyi kapsayan çalışmada 2001-2007 arası veriler kullanılarak analiz yapılmıştır. Araştırmaları neticesinde kadınların işgücüne katılım oranının büyümeyi olumlu olarak, erkeklerin işgücüne katılım oranının ise büyümeyi olumsuz olarak etkilediği sonucuna varılmıştır. Bundan dolayı oluşturulan modelde kadınların ve erkeklerin işgücüne katılım oranları modelde açıklayıcı değişkenler arasında gösterilmiştir.

Sermaye (Yıllık Büyümesi): Ramanayaka ve Ghosh (2017), çalışmalarında büyüme üzerinde cinsiyet faktörünün rolünü ele almışlardır. Gelişmiş, gelişmekte olan ve az gelişmiş olmak üzere üç ülke grubunun ele alındığı analizleri sonucunda sermaye ve büyüme arasında pozitif yönlü ilişkinin olduğu sonucuna varılmıştır. Bundan dolayı oluşturulan modelde sermaye açıklayıcı değişken olarak konulmuştur.

Cinsiyet Eşitliği İndeksi: Ali (2015), çalışmasında cinsiyet eşitsizliği ve büyüme arasındaki ilişkiyi araştırmıştır. Pakistan'ın analiz edildiği çalışmada 1980-2009 arası veriler kullanılarak analiz yapılmıştır. Araştırmaları neticesinde cinsiyet eşitliği ve büyüme arasında pozitif yönlü ilişkinin olduğu sonucuna varılmıştır. Bundan dolayı oluşturulan modelde cinsiyet eşitliği indeksi açıklayıcı değişken olarak konulmuştur.

Ticaretin GSYİH'deki Payı: Hakura ve diğ. (2016), farklı ekonomik gelişme evrelerinde olan 115 ülke için, 1995-2014 yılları arası verileri kullanarak eşitsizlik, cinsiyet ve ekonomik büyüme ilişkisini araştırmışlardır. Araştırmaları neticesinde ticaret ve büyüme arasında pozitif yönlü ilişkinin olduğu sonucuna varılmıştır. Bundan dolayı oluşturulan modelde ticaret açıklayıcı değişken olarak konulmuştur.



Nüfus Artışı (Yıllık %): Al Rakhis (2015), Arap bölgesinde büyüme üzerinde cinsiyet eşitsizliğinin etkisini araştırdığı çalışmasında 1990-2014 yılları arası verileri kullanmıştır. Araştırmaları neticesinde nüfus artışı ve büyüme arasında pozitif yönlü ilişkinin olduğu sonucuna varılmıştır. Bundan dolayı oluşturulan modelde nüfus açıklayıcı değişken olarak konulmuştur.

Modelde kullanılan değişkenlere ait kısaltmalar şu şekildedir:

Yit = Büyüme Oranı
KİO_{it} = Kadınların İşgücüne Katılım Oranı
EİO_{it} = Erkeklerin İşgücüne Katılım Oranı
SERMAYE_{it} = Sermaye (Yıllık Büyümesi)
CEİ_{it} = Cinsiyet Eşitliği İndeksi
TİCARET_{it} = Ticari Açıklık
NÜFUS_{it} = Nüfus Artışı (Yıllık %)

Model tahmininde kullanılacak değişkenlerin zaman ve kesit boyutları sırasıyla $t=26$ ve $i=32$ ($t=1, \dots, T$; $i=1, \dots, N$)'dir.

Cinsiyet eşitliğinin büyüme üzerindeki etkisini analiz etmek için, IMF sınıflandırmasına göre seçilmiş gelişmekte olan ülkeler ele alınmıştır. Çalışmada kullanılan gelişmekte olan ülkeler şu şekildedir: Azerbaycan, Belize, Belarus, Benin, Bolivya, Kamerun, Ekvator, El Salvador, Gambiya, Guatemala, İran, Hindistan, Endonezya, Kazakistan, Kenya, Makedonya, Madagaskar, Mali, Malezya, Mauritius, Meksika, Nijerya, Paraguay, Peru, Romanya, Polonya, Senegal, Tunus, Türkiye, Ukrayna, Uruguay, Özbekistan.

Modelde analiz edilen değişkenlere ilişkin beklenen işaretler şu şekildedir:

Tablo 1: Değişkenlere İlişkin Beklenen İşaretler

Değişkenler	Beklenen İşaretler
Kadınların İşgücüne Katılım Oranı	(+)
Erkeklerin İşgücüne Katılım Oranı	(+)
Sermaye (Yıllık Büyümesi)	(+)
Cinsiyet Eşitliği İndeksi	(+)
Ticari Açıklık	(+)
Nüfus Artışı (Yıllık %)	(+)

Çalışmada adı geçen örneklem ülkelerin 1990-2015 yılları arasındaki verileri kullanılmıştır. Ülkelere dair eksik olan veriler, interpolasyon* yöntemi ile tamamlanmıştır.

* İnterpolasyon kavramı, bilinen değerler aracılığıyla bilinmeyen değerlerin tahmin edilmesidir.



Veriler Dünya Bankası Dünya Kalkınma Göstergeleri (The World Bank World Development Indicators) veri tabanından elde edilmiştir.

3.2. Model Seçiminde Kullanılan Hausman Testi Sonuçları

Hausman (1978) spesifikasyon testi, rassal etkiler ve sabit etkiler modeli arasında seçim yapmak için kullanılmaktadır. Hausman testi yokluk hipotezi altında k serbestlik derecesi ile asimptotik olarak χ^2 dağılımına sahiptir. $(\hat{\beta}_{TE} - \hat{\beta}_{SE})$ iki tahmin edicinin farkını göstermektedir. $(\sum_{SE} - \sum_{TE})$ modellerin kovaryans matrisini göstermektedir. Hipotez reddedilirse sabit etkiler modeli uygundur ve model Within tahmin edicisi ile tutarlı sonuçlar verecektir (Tatoğlu, 2005:50). Gelişmekte olan ülke grubuna ait Hausman Testi sonuçları Tablo 2’de gösterilmektedir.

Tablo 2: Gelişmekte Olan Ülke Grubu Hausman Testi Sonuçları

Hausman Testi	
H₀: Tesadüfi Etkiler Modeli	Model
Uygundur.	Model Seçimi
H₁: Sabit Etkiler Modeli Uygundur.	
Ki-Kare İstatistiği	
(Olasılık Değeri)	
11.22	Sabit Etkiler
(0.0818)	

Notlar: Test istatistikleri ve olasılık değerleri (parantez içindeki değerler) verilmektedir. Buna göre * simgesi %5, ** %10 önem düzeyinde boş hipotezin reddedildiğini göstermektedir.

Gelişmekte olan ülkelerde cinsiyet eşitliğinin araştırıldığı çalışmada, tesadüfi etkiler ve sabit etkiler modeli arasında karar verebilmek için Hausman Testi yapılmıştır. Hausman Testi sonuçlarına göre sabit etkiler modeli tercih edilmiştir.

3.3. Değişen Varyans, Otokorelasyon ve Yatay Kesitsel Bağımlılık Testleri Sonuçları

Panel veri modellerinde tahmin yapılmadan önce, değişen varyans, otokorelasyon ve yatay kesitsel bağımlılık incelemesi yapılmalıdır. Hata terimleri varyansının, bütün örneklem için sabit olmaması değişen varyans problemi olarak bilinmektedir. Sabit etkiler modelinde değişen varyansın varlığının incelenmesinde kullanılan değiştirilmiş Wald testi istatistiği aşağıdaki gibi formüle edilir (Baum, 2001:101):

$$W = \sum_{i=1}^N \frac{(\hat{\sigma}_i^2 - \sigma)^2}{V_i}$$



Burada $\hat{\sigma}_i^2$, i yatay kesit biriminin kalıntı varyansının tahmincisidir ve aşağıdaki formül yardımıyla elde edilmektedir (Tatoğlu, 2013:208);

$$\hat{\sigma}_i^2 = \frac{1}{T_i} \sum_{t=1}^{T_i} v_{it}^2$$

Wald testi istatistiğinde yer alan V_i (varyansların tahmin edilen varyansları) aşağıdaki formül yardımıyla hesaplanmaktadır.

$$V_i = \frac{(T_i - 1)}{T_j} \sum_{t=1}^{T_i} (v_{it}^2 - \hat{\sigma}_i^2)^2$$

Otokorelasyonun analiz edilmesinde Yerel En İyi Değişmez (LBI) testinde yararlanılmaktadır. Baltagi-Wu'nun (1999) Yerel En İyi Değişmez (LBI) testi için d istatistiği aşağıdaki şekilde hesaplanmaktadır:

$$d = \frac{z' A_0 z}{z' z}$$

Baltagi-Wu'nun (1999) Yerel En İyi Değişmez (LBI) testinde kullanılan hipotezler aşağıdaki gibi kurulmaktadır.

$H_0: \rho=0$ (otokorelasyon yoktur)

$H_{a1}: \rho < 0$ ya da $H_{a2}: \rho > 0$

Son olarak birimler arası korelasyonsuzluk varsayımı test edilmelidir. Eğer tahmin edilen modelde birimler arası korelasyon varsa sabit etki ve rassal etki tahminlerinin tutarlı ancak etkin olmamaktadır. Bununla birlikte standart hatalar sapmalı olmaktadır. Bu nedenle birimler arası korelasyon analiz edilmelidir (Tatoğlu, 2013:212-215).

Gelişmekte Olan Ülke Grubuna ait değişen varyans, otokorelasyon ve yatay kesit bağımlılık testleri Tablo 3'te gösterilmektedir.

Tablo 3: Gelişmekte Olan Ülke Grubu Sabit Etkiler Modeli Değişen Varyans, Otokorelasyon ve Yatay Kesitsel Bağımlılık Test Sonuçları

Değişen Varyans	Otokorelasyon	Yatay Kesit B.
Wald Testi	Baltagi-Wu LBI	Pesaran CD Testi
ve	Durbin Watson Testi	
$H_0 = \sigma_i^2 = \sigma^2$ (varyanslar,	$H_0: \rho = 0$ (hata terimleri	$H_0: U_{it} = \sigma^2 \varepsilon_{it}$ (Yatay kesitsel bağımlılık yoktur)



odel	M sabittir)	birimlere göre	arasında	otokorelasyon yoktur)			
	Ki- Kare	Ola sılık	LBI İstat	D W İstatistiği	Pes aran Test	Ola sılık Değeri	
	İst. ğeri	De istiği			İstat istiği		
	284 3.21	(0.0 00)*	2	1.15 41)*	(0.3 1	4.18 00)*	(0.0 00)*

Notlar: Test istatistikleri ve olasılık değerleri (parantez içindeki değerler) verilmektedir. Buna göre * simgesi %5 önem düzeyinde boş hipotezin reddedildiğini göstermektedir.

Gelişmekte olan ülke grubuna ait Tablo 3'te yer alan sonuçlara göre değişen varyansın varlığını incelemek için Wald testi yapılmıştır. Test sonucuna göre varyansın birimlere göre değiştiği sonucuna ulaşılmıştır.

Baltagi-Wu LBI ve Durbin Watson test sonuçlarına göre test istatistik değerlerinin 2'den küçük olması nedeniyle modellerde otokorelasyon probleminin önemli olduğu sonucuna varılmıştır. Bu durum modelde yer alan parametrelerin etkin olmamasına neden olmaktadır.

Yatay kesit bağımlılığının incelendiği Pesaran CD testi sonuçlarına göre modelde yatay kesitsel bağımlılık söz konusudur. Yani sabit ekiler modeline göre tahmin yapılmış modelde birimler arası korelasyon vardır.

3.4. Heteroskedasite, Otokorelasyon ve Birimler Arası Korelasyonun Düzeltilmesi Sonrası Regresyon Tahmin Sonuçları

Panel veri regresyon modellerinde ortaya çıkan değişen varyans, otokorelasyon ve yatay kesitsel bağımlılık problemlerinin düzeltilmesi için çeşitli yöntemler geliştirilmiştir. Bu çalışmada, Arellano (1987), Froot (1989) ve Rogers (1993) tahmin yöntemi tercih edilmiştir.

Arellano (1987), Froot (1989) ve Rogers (1993), tahmin yönteminin temelleri Arellano (1987) tarafından atılmıştır. Daha sonraki süreçte Rogers (1993), tarafından istatistik ve diğer alanlarda uygulanabilirlik açısından popüler hale getirilmiştir. Bu yöntem kısa panellerden ziyade, uzun paneller açısından daha uygundur. Kovaryans tahmincisi değişen varyansa karşı dirençlidir. İkinci olarak ise değişen varyansa karşı simetriktir. Arellano (1987), tahmin edicisinin orijinal formu aşağıdaki gibidir (Millo, 2014:6):

$$V_{\text{white-Arellano}} = (X^T X)^{-1} \sum_{i=1}^n X_i^T u_i u_i^T X_i (X^T X)^{-1} (3.24)$$

Gelişmekte Olan Ülke Grubunun düzeltme sonrası regresyon tahmini, Arellano (1987), Froot (1989) ve Rogers (1993) tahmin yöntemine göre yapılmış olup, regresyon sonuçları Tablo 4'te sunulmaktadır.



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES
FSCONGRESS 19
PROCEEDING BOOK



Tablo 4: Gelişmekte Olan Ülke Grubu Düzeltilme Sonrası Regresyon Tahmin Sonuçları

Değişkenler	Katsayı
C	27.659 (0.000)
EİO	-0.323 (0.000)*
KİO	0.104 (0.023)**
SERMAYE	0.171 (0.000)*
CEİ	-8.314 (0.005)*
TİCARET	0.244 (0.022)**
NÜFUS	0.411 (0.300)
R ²	0.31
F (6,819)	62.44
Gözlem Sayısı	858

Notlar: Sabit etkiler modellerindeki *F* Test istatistikleri katsayıların hep birlikte anlamlı olup olmadığını test etmektedir. * İstatistiğin %1 anlamlılık düzeyinde anlamlı olduğunu göstermektedir. ** İstatistiğin en az %5 anlamlılık düzeyinde anlamlı olduğunu göstermektedir.

Gelişmekte olan ülke grubu regresyon tahmin sonuçlarına göre, kadınların istihdama katılım oranı ve ticaretin GSYİH içindeki payı %5 önem düzeyinde anlamlı ve katsayının işareti teorik beklenti yönünde çıkmıştır. Sermaye yıllık büyümesi %1 önem düzeyinde anlamlı ve katsayının işareti teorik beklenti yönünde çıkmıştır. Erkeklerin istihdama katılım oranı ve cinsiyet eşitliği indeksi %1 önem düzeyinde anlamlı çıkmıştır. Ancak katsayılar, teorik beklenti yönünde çıkmamıştır. Cinsiyet eşitliği indeksi, özel ve devlet okullarına temel seviyede eğitime kayıtlı kızların erkeklere oranını ifade etmektedir. Cinsiyet eşitliğinin büyüme üzerinde teorik beklentide çıkmamasının en önemli nedeni, ülkelerin sosyo-ekonomik yapısıdır. Dauda (2012), 1975-2008 döneminde Nijerya'da kızların eğitiminin



artmasının büyümeyi olumsuz olarak, erkeklerin eğitiminin artmasının ise büyümeyi olumlu olarak etkilediği sonucuna ulaşmıştır. Kızların eğitiminin hasıla üzerinde olumlu etki yaratmamasının en önemli nedeni kızların eğitime yeterli yatırımın yapılmamasıdır. Obiorah (2016), Nijerya'daki toplumsal cinsiyet eşitliği, kadın eğitimi ve yoksulluğu konusunu ele aldığı çalışması sonucunda, eğitim düzeyinin kişi başına çıktı düzeyi ve yoksulluğu azaltmada pozitif etkiye sahip olmadığı sonucuna varmıştır. Bu sonuç, yüksek kalkınma düzeyine sahip olmayan ülkelerde etkili bir durumdur. Dollar ve Gatti (1999) çalışmalarında, hem sosyal kültürel faktörlerin hem de kadınların yükseköğretim seviyesinin altındaki eğitim düzeyine sahip olmasının, ekonomiyi olumsuz olarak etkilediği sonucuna varmışlardır. Yani bu süreçte kadınların ekonomik kalkınmaya etkili bir şekilde katkıda bulunması engellenmektedir. Son olarak nüfus değişkeni teorik ve istatistiki olarak anlamsız çıkmıştır.

SONUÇ VE ÖNERİLER

Cinsiyet eşitliği ve büyüme arasındaki ilişkinin incelendiği bu çalışma, gelişmekte olan ülkeler grubunda gerçekleştirilmiştir. Çalışmada büyüme, kadınların işgücüne katılımı, erkeklerin işgücüne katılımı, sermaye, cinsiyet eşitliği indeksi, ticari açıklık ve nüfus artışı değişkenleri kullanılarak, panel veri analiz yöntemiyle modelin tahmini yapılmıştır. Öncelikle Hausman testi yapılmış daha sonra değişen varyans, otokorelasyon ve yatay kesitsel bağımlılık incelenmiştir. Son olarak, varsayımlardan sapmalar düzeltilerek regresyon tahmini yeniden yapılmıştır.

Tahmin sonuçlarına göre, cinsiyet eşitliği indeksi %1 önem düzeyinde anlamlı çıkmıştır. Ancak katsayı, teorik beklenti yönünde çıkmamıştır. Cinsiyet eşitliğinin büyüme üzerinde teorik beklentide çıkmamasının en önemli nedeni, ülkelerin sosyo-ekonomik yapısı ve kızların eğitimine yeterli yatırımın yapılmamasıdır. Modelde kullanılan diğer bağımsız değişkenlerden erkeklerin istihdama katılım oranı %1 önem düzeyinde anlamlı çıkmıştır. Kadınların istihdama katılım oranı ve ticaretin GSYİH içindeki payı %5 önem düzeyinde anlamlı ve katsayısının işareti teorik beklenti yönünde çıkmıştır. Sermaye yıllık büyümesi %1 önem düzeyinde anlamlı ve katsayısının işareti teorik beklenti yönünde çıkmıştır. Son olarak nüfus değişkeni teorik ve istatistiki olarak anlamsız çıkmıştır.

Kadınların pazarlık güçlerinin artırılıp, insan kaynağının daha üretken hale getirilmesi ekonomi üzerinde olumlu etki yaratacaktır. Bu noktada büyüme perspektifinden, cinsiyet eşitliğine yatırım yapmak tüm ülkeler için son derece kazançlı bir durumdur. Ekonomik olarak daha az gelişmiş ülkelerde ilköğretime erişim teşvik edilmelidir. Ekonomik gelişme ilerledikçe yüksek öğretim için teşvikler verilmelidir.

Kadınlara yönelik mikrofinansman teşvik edilmeli, kadınların kendi işletmelerini kurmalarına yardımcı olunmalıdır. Bu sayede hem ekonomi içinde kadının yoğunluğu artmakta hem de kadınlar için kayıtlı istihdam olanakları artmaktadır.

Toplumsal cinsiyet eşitliği düşünülerek uzun vadeli kalkınma planları yeniden gözden geçirilmelidir. Kadınların daha fazla eğitim ve işgücü piyasasına katılımı eşit ücret ve eşit fırsat mevzuatıyla daha güçlü bir hale getirilmelidir.



KAYNAKÇA

Al Rakhis, M. (2015), "Impact of Gender Inequality on Economic Growth in the Arab Region", https://www.sciencespo.fr/kuwait-program/wp-content/uploads/2018/05/KSP_Paper_Award_Fall_2015_AL-RAKHIS_Monira.pdf, (Erişim Tarihi: 01.07.2018).

Ali, M. (2015), "Effect of Gender Inequality on Economic Growth: Case of Pakistan", *Journal of Economics and Sustainable Development*, 6(9), 10.

Andersson, A. (2010), "The Effect of Increased Gender Equality on Economic Growth in Developing Countries", www.diva-portal.org/smash/get/diva2:390585/FULLTEXT_01.pdf, (Erişim Tarihi: 01.08.2018).

Baliamoune-Lutz, M. and McGillivray, M. (2007), *Gender Inequality and Growth in Sub-Saharan Africa and Arab Countries*, ICER Working Papers 25-2007, Turin: International Centre for Economic Research (ICER).

Baliamoune-Lutz, M. and McGillivray, M. (2009), "Does Gender Inequality Reduce Growth in Sub-Saharan African and Arab Countries?", *African Development Review*, 21(2): 224-42.

Baltagi, Badi H. and Wu, P. (1999), "Unequally Spaced Panel Data Regressions with AR(1) Disturbances", *Econometric Theory*, 15: 814-823.

Barro, R. and Jong-Wha L. (1994), "Sources of Economic Growth", *Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy*, 40 (1):1-46.

Baum, Christopher F. (2001), "Residual Diagnostics for CrossSection Time Series Regression Models," *The Stata Journal*, 1(1): 101-104.

Brummet, Q. (2008), "The Effect of Gender Inequality on Growth: A Cross-Country Empirical Study", *The Park Place Economist*, 16 (1):13-23.

Chen, Derek H. C. (2004), "Gender Equality and Economic Development The Role for Information and Communication Technologies", <http://documents.worldbank.org/curated/en/288621468778204692/pdf/WPS3285.pdf>, (Erişim Tarihi: 01.05.2018).

Dolar, D. and Roberta G (1999), "Gender Inequality, Income, and Growth: Are Good Times Good for Women?", *Policy Research Report on Gender and Development Working Paper Series*, No. 1.

Duada, R. O. S. (2013), "Does Female Education Promote Economic Performance? Evidence from Nigeria", *International Journal of Economics and Finance*, 5(1):201-209.

Esteve-Volart, B. (2004), "Gender Discrimination and Growth: Theory and Evidence from India", *DEDPS Working Paper 42*, London: London School of Economics and Political Science.



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES

FSCONGRESS 19

PROCEEDING BOOK



Hakura, D., Mumtaz H., Monique N., Vimal T. and Fan Y. (2016), “Inequality, Gender Gaps and Economic Growth: Comparative Evidence for Sub-Saharan Africa”, IMF Working Paper, WP/16/111.

Hausman, J. A. (1978), “Specification Tests in Econometrics”, *Econometrica*, 46(6): 1251-1271.

Hill, M. A. and Elizabeth M. K. (1993), “Women’s Education in Developing Countries: An Overview.” In Elizabeth M. King and M. Anne Hill (eds.) *Women’s Education in Developing Countries: Barriers, Benefits and Policies.*, The World Bank, John Hopkins University Press.

Kabeer, N. and Luisa N. (2013), “Gender Equality and Economic Growth: Is there a Win-Win?”, Institute of Development Studies Working Paper, No:417, s.8-9.

Klasen, S. (1999), “Does Gender Inequality Reduce Growth and Development? Evidence from Cross-Country Regressions”, Policy Research Report on Gender and Development Working Paper Series, No. 7.

Menon, N. and van der Meulen Rodgers, Y. (2006), “*The Impact of Trade Liberalization on Gender Wage Differentials in India’s Manufacturing Sector*”, Working Paper, New York: Social Science Research Network.

Mexico, Gautam H. and Rafael O. (2004), “Foreign Trade and the Gender Earnings Differential in Urban”, *Journal of Economic Integration*, 19(2): 353-373

Millo, G. (2014), “Robust Standard Error Estimators for Panel Models: A Unifying Approach,” http://mpr.ub.uni-muenchen.de/54954/1/MPRA_paper_54954.pdf, (Erişim Tarihi: 12.02.2015).

Obiorah, Augustine O. (2016), “Gender Equality, Women’s Education and Pro-Poor Development Lessons from Nigeria”, <http://ju.se/download/18.b50f8081553242769960d1/1520578337185/EARP-EF%202016-01%20Obiorah.pdf>, (Erişim Tarihi: 03.14.2018).

Ramanayake, Sanika S. and Taniya G. (2017), “Role of Gender Gap in Economic Growth: Analysis on Developing Countries versus OECD Countries”, <http://www.igidr.ac.in/pdf/publication/WP-2017-001.pdf>, (Erişim Tarihi:01.05.2018).

Seguino, S. (2000), “Gender Inequality and Economic Growth: A Cross-Country Analysis”, *World Development*, 28(7):1211-1230.

Tatoğlu Yerdelen, F. (2005), “*Sermaye Piyasası’nda Riskin Sınırlı Bağımlı Değişkenli Panel Veri Modelleri ile Analizi*,” Yayınlanmamış Doktora Tezi, İstanbul Üniversitesi SBE, İstanbul.

Tatoğlu Yerdelen, F. (2013), *Panel Veri Ekonometrisi Stata Uygulamalı*, Beta Basım Yayın, İstanbul.

World Bank (2018), “World Development Indicators”, <http://data.worldbank.org>, (Erişim Tarihi: 22.06.2018).



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES

FSCONGRESS 19

PROCEEDING BOOK



**NEOLİBERAL DEVLET: EKONOMİK OLARAK MİNİMAL POLİTİK
OLARAK MAKSİMUM DEVLET MODELİ**

**NEOLIBERAL STATE: THE STATE MODEL MINIMAL AS ECONOMIC
MAXIMUM AS POLITICAL**

Dr. Öğr. Üyesi İnan AKDAĞ*

Özet

Tickell ve Peck'e göre; "neoliberalizasyon, temel olarak devlet gücü tarafından, pazar kural ve disiplinlerin genişlemesidir." Neoliberalizm ile ilgili literatüre bakıldığı zaman, daima, minimal devlet vurgusu görülmektedir. Aslında bunun görüşün aksine, neoliberalizmde, ekonomik olarak minimal ancak politik olarak maksimum devlet gözlenmektedir. Pazar, sosyal ilişkilerin üretim ilişkileri ayağında egemen güç iken, sosyal ilişkilerin politik ilişkiler ayağında devlet, müdahale gücünü sürdürmektedir. Dolayısıyla, minimal devlet anlayışı, yalnızca liberal bir varsayım olarak görünmektedir. Reel hayat ise farklı dinamikle, politik olarak müdahaleci devlet biçimi ile varlığını sürdürmektedir. Politik olarak müdahaleci devlet, toplum ile karşılıklı ilişki içindedir. Toplumsal durağanlık, politik olarak müdahaleci devleti cesaretlendirmektedir ve müdahalenin kapsamı, sürekli genişlemektedir. Politik olarak müdahalenin sınırları ise ekonomi tarafından biçimlenmektedir. Toplumsal hareketlilik, bu modelde, ekonomik kriz tarafından belirlenmektedir. Dolayısıyla kapitalizmin kriz duyarlı doğası, neoliberal devlet modelinin de tarihsel sınırlarıdır. Bu çalışmanın hipotezi; neoliberal devlet incelemesinde, yaygın literatürün aksine, politik olarak daha müdahaleci bir devlet modeli ile karşı karşıya kaldığımız, öne sürülecektir. Çalışmanın kapsamı, neoliberal dönem, devlet, devletin yapısal özellikleri ve tarihsel gelişimidir. Çalışmanın önemi, yaygın literatürün aksine, neoliberalizmde, politik olarak daha müdahaleci bir devlet ile karşı karşıya kaldığımızı göstermektedir.

Anahtar Kelimeler: Neoliberalizm, Devlet, Neoliberal Devlet, Ekonomi, Politika

Abstract

According to Tickell ve Peck, "neoliberalization is the extension of market rule and disciplines principally by state power." When one looks at the literature on neoliberalism, it always appears the stress on minimal state. Indeed, the opposite of this view, in neoliberalism, the state which is minimal as economic and which is maximum as political is observed. When the market is dominant power in the base of production relations of social relations, the state maintains interventionist power in the base of political relations of social relations. Therefore, minimal state understanding stands only alone as a liberal hypothesis. Reel life maintains its existence with different dynamics with interventionist political state form. Political interventionist state is in mutually interaction with society. Social non mobilization urges

* Amasya Üniversitesi Merzifon İİBF İktisat Bölümü



interventionist state, and scope of intervention continuously expands. The borders of intervention as political are formatted by economy. Social mobility, in this model, is defined by economic crisis. Moreover, the crisis tendency of the nature of capitalism is the historical borders of neoliberal state model. The hypothesis of this study is during the analysis of neoliberal state, the opposite of widespread literature, it puts forward that we come across with political interventionist state model. The scope of this study is neoliberal period, state, the feature of the structure of state and its historical development. The importance of this study is the opposite of widespread literature, in neoliberalism, the displaying that we come across with political interventionist state model.

Key Words: Neoliberalism, State, Neoliberal State, Economy, Politics

Giriş

Neoliberal zamanlar, yaklaşık olarak 1970'lerin ortasından itibaren ampirik gerçeklik kazanmıştır. Neoliberal dönemin en önemli varsayımı, sınırlı devlet anlayışıdır. Bu yaklaşım, devleti, gece bekçisi konumunda, sınırlı hizmetler veren bir aygıtı indirgemıştır. Ekonomik düzenleme, neoliberal zamana kadar gerçeklik bulan Refah Devleti anlayışının aksine, piyasa tarafından yapılacaktır. Devlet, ekonomik hayatta, mümkün olan en minimum boyutta yer alacaktır. Üretim, mübadele ve tüketim, özel sermaye ve bireyler tarafından gerçekleştirilecektir. Böylece, ekonomik olarak, minimum devlet anlayışının, reel hayatta gerçekleşmesi sağlanacaktır.

Ekonomide sınırlı devlet anlayışının aksine, politik olarak ise devlet, maksimum boyutta yer alması, uygulamada gerçekleşmiştir. Politik iktidar, zor ve rızanın diyalektik bütünselliğine sahipken, neoliberal devlette zor, maksimum boyutta yaşanmıştır. Bu, neoliberalizmin otoriter karakterinden kaynaklanmıştır. Böylece, politik boyutunu maksimum yapan devlet, mobilize olabilecek kitleleri baştan durağanlığa sokabilecektir. Gerçek olarak neoliberal dönemlere bakıldığı zaman, yaklaşık 1970'lerin ortasından günümüze, aşağı sınıfların durağanlık içinde bulunduğu görülebilecektir. Bu durumdan hareketle, bazıları, sınıf mücadelesinin ortadan kalktığını savunmuştur. Ancak, sınıf mücadelesi, neoliberal dönemde de, artarak varlığını sürdürmektedir. Yalnızca bu sefer, hareketlenen sınıflar, yalnızca aşağı sınıflar değil, aynı zamanda üst sınıflardır. Sınıf mücadelesi, yalnızca, aşağı sınıfların ve bunların arasında işçi sınıfının mücadelesi anlamına gelmemektedir. Bir sınıf olarak üst sınıflarda, alt sınıflar üzerinde tahakkümünü arttırarak sürdürmektedir. Aslında, bir bütün olarak neoliberal dönemin özeti, artığın transferinin aşağıdan yukarı doğru hızlanarak sürmesidir. Bu hızlı artık değer transferi sonucu oluşabilecek aşağı sınıfların tepkisi ise maksimum politik güçle, yani bir yandan ideoloji bir yandan ise zor gücüyle baştan engellenmeye çalışılacaktır.

Bu çalışmanın amacı; 1970'lerin ortasından itibaren varlık kazanan neoliberal devletin gerçekliğini anlamaya çalışmaktır. Bu gerçeklik, geçmişten günümüze birçok değişkenle açıklanmaya çalışılmıştır. Bu çalışmada neoliberal devlet, sınıfsal bakımdan ele alınacaktır. Bunu yapmak için, tarihsel gelişim ve yapısal biçim ele alınacaktır. Bu çalışmanın önemi; neoliberal devlete, sınıfsal açıdan bir bakış getirilirken, ekonomik olarak minimal ancak politik olarak maksimum devlet modeli, bir açıklama modeli olarak getirilmesidir. Dolayısıyla kapitalizmin kriz duyarlı doğası, yapısal olarak, neoliberal devlet modelinin de tarihsel



sınırlarıdır. Çalışmanın kapsamı, neoliberal dönem devlet, devletin yapısal özellikleri ve tarihsel gelişimidir. Bu çalışmanın hipotezi; neoliberal devlet incelemesinde, yaygın literatürün aksine, ekonomik olarak sınırlı ancak politik olarak daha müdahaleci bir devlet modeli ile karşı karşıya kaldığımızdır.

Literatür

Neoliberalizm üzerine çalışmalar, çeşitli farklı yaklaşımlar üzerinden sürmektedir. Neoliberalizm üzerine bilimsel yaklaşımlar, 6 farklı yaklaşım üzerinden modellenabilir (Cahill, Cooper, Konings ve Primrose, 2018: xxvii);

- Foucauldian yaklaşım: neoliberalizmi, yönetimselliğin tarihi özel bir biçimi olarak ele alır. Michel Foucault, neoliberalizmi bir yönetim pratiği olarak belirlemiştir (Foucault, 2015). Neoliberalizm, Keynes karşıtlığı üzerinden kendisini ortaya koymuştur. Temel eleştiri noktaları; yönetilen ekonomi, planlamacılık, devlet müdahaleciliğidir.

- Marksist yaklaşım: neoliberalizme, sermaye yararına, sınıf temelli ve hegemonik bir proje olarak odaklanır. Sınıf temelli teorilere göre neoliberalizm, kapitalizmin tarihsel bir çeşidir ve kapitalizm, bir sınıfın diğer sınıfı sömürme sistemidir (Davidson, 2018: 55). Neoliberalizm, özel bir projedir.

- Tasarım analizi: neoliberalizmi, normatif neoliberal doktrinlerin bir ürünü olarak ele alır. Bireycilik, serbest piyasalar ve sınırlı ancak güçlü devlet imgesine dayanan neoliberal düşünce, 2008 ekonomik krizine kadar uygulamada kalmıştır (Schmidt, 2018: 69).

- Tarihi ve felsefi iktisadi yaklaşım: neoliberalizmi, liberal ekonomik düşüncenin özel bir aşamasının evrimi olarak detaylı analize tabi tutar. Neoliberalizmin gerçekleşmesinde Chicago Ekolünün gelişimine odaklanan bu yaklaşım, Chicago Ekolü hakkında yanlış varsayımları tartışmaya tutar (Horn ve Nik-Khah, 2018: 98). Bu yanlış varsayım; Chicago Ekolünün, neoklasik iktisatla karıştırılmasıdır. Sonuç olarak neoliberalizm, liberal düşüncenin tarihsel bir evrimidir.

- Kurumsal yaklaşım: kurumları, neoliberalizmi belirleyen, anahtar değişkenler olarak inceler. Uluslararası finansal kurumlar, Bretton Woods'un ilan edildiği 1944'den itibaren, uluslararası ekonomide önemli roller üstlenmiştir. Başlıcaları olan IMF ve Dünya Bankası, ulusal ekonomilere, özellikle gelişmekte olan ekonomilere, kaynak sağlamaktadır ve 1970'ler ile birlikte bu ulusal kurumlar, neoliberalizm ile özdeşleşmiş ve kaynak sağlamayı neoliberal politikaları, serbest ticaret, özelleştirme, deregülasyon vs. uygulayan ülkelere sağlamaktadır (Babb ve Kentikelenis, 2018: 16)

- Düzenleme teorisi yaklaşımı: neoliberalizmi, 1970'lerin ekonomik krizi sonrası ortaya çıkan kurumsal topluluk olarak kabul etmektedir. Neoliberal politika, liberalizasyon, deregulation, özelleştirme, uluslararasılaşmayı içermektedir (Jessop, 2018: 348).

Neoliberalizm Düşüncesinin Oluşumu ve Tarihsel Gelişimi

Dumenil ve Levy (2011: 15), neoliberalizmin, kapitalizmin bir aşaması olarak belirlemektedir ve neoliberalizmi, finansal sermayenin egemenliği olarak tanımlamaktadır. Kapitalizmin tarihinde, neoliberalizm, ikinci finansal hegemonyadır. Daha önce, 20. yy başından 1929'a kadar, birinci finansal hegemonya yaşanmıştır. Arada, 1945 ile 1973 arasında



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES

FSCONGRESS 19

PROCEEDING BOOK



Keynesyen Refah Devleti veya örgütlü kapitalizm denemesi olmuştur; 1973'den itibaren neoliberalizm veya finansal sermayenin hegemonyası yaşanmaya başlamıştır.

Politika olarak 1970'lerde uygulanmaya başlayan neoliberalizmin kökeni –Ampirik olarak ilk uygulama 1973 Şili kabul edilmektedir- ideolojik olarak, 1930'lara kadar gitmektedir. 1930'lı yılların politik atmosferine bakıldığı zaman, Almanya ve İtalya'da faşist rejimler ve S.S.C.B'de sosyalist rejim uygulamaları görülecektir. Böylece dünya, bir yanda liberal ekonomiler ve diğer yanda kolektivist ekonomiler olarak ikiye bölünmüştü. Bir grup liberal düşünür, kolektivist ekonomilerin oluşturduğu tehditleri görmüş ve 1938'de neoliberalizm kavramını tanımlamışlardır (Birch ve Mykhnenko, 2010: 2). Neoliberalizm düşüncesi, Avusturya Ekonomi Okulunun bir kavramsallaştırmasıydı ve okulun iki ünlü kurucusu, girişimin başını çekiyordu; Ludwig Von Mises (1881-1973) ve Friedrich Von Hayek (1899-1992). Birch ve Mykhnenko'ya göre (2010: 2); bu iki kurucunun iki temel varsayımı; Von Mises'in bencillik toplumun temel kanunudur tezi ve Von Hayek'in serbest piyasa, ekonomik sorunları çözücü bir düzen kurmaktadır tezi, neoliberalist ideolojinin temel varsayımları haline gelmiştir.

II. Dünya Savaşı sonrası, neoliberal düşünce entelektüel bir ağ olarak kurumsallaşmaya başlamıştır ve önde gelen savunucusu olan kurum ise; 1947 yılında kurulan Mont Pelerin Society kulübü olmuştur (Birch ve Mykhnenko, 2010: 3). Kulübe, Avusturyalı mülteci ekonomistler, London School of Economics (LSE)'ten İngiliz liberal düşünürler, Manchester Üniversitesi'nden düşünürler ve ünlü Chicago Üniversitesi'nden düşünürler üye olmuşlardır. Çeşitli politik, ekonomik kuruluşlar, topluluğun finansman ihtiyaçlarını karşılamışlardır.

1970'lerin stagflasyon ortamı, neoliberalizmin uygulanması için gerekli ortamı sağlamıştır. Bretton Woods'un 1971'de çökmesi sonucu neoliberalizm, ilk olarak Şili'de 1973'den sonra uygulanmaya başlamıştır. Bretton Woods'un çöküşü, uluslararası sermaye akımı ve paranın serbest dolaşımı için gereken atmosfere yol açmıştır. Artan işsizlik ve enflasyon ortamı, yeni bir ekonomik modeli gerektirmiştir. Kâr oranlarının düşmesine karşı bir çözüm gerekiyordu ve bunu önlemenin yolu, emek maliyetini azaltmaktan geçiyordu. Bu nokta, neoliberal projenin en önemli politikalarından birisidir. Bu bağlamda, neoliberalizmin temel varsayımları, birer birer hayata geçmiştir; serbest piyasa varsayımı ve devlet müdahalesinin kısıtlanması varsayımı.

1970'lerin sonunda, politik olarak tüm dünyada, neoliberalizm savunucusu politikacılar iktidara gelmeye başlamıştır. İngiltere'de Margaret Thatcher ve ABD'de Ronald Reagan ile birlikte tüm dünya ülkelerinde, neoliberalizm, bir küresel proje olarak gözlenmeye başlamıştır. Neoliberal politikanın temelleri; (devlet işletmelerini) özelleştirme, (mal ticareti ve sermaye hareketlerinde) liberalizasyon, (enflasyon kontrolü ve arz yanlı dinamik) monetarist, (emek ve ürün pazarlarında işletmelere ayak bağı azaltma) deregülasyon ve (toplumun) piyasalaştırılmasıdır.

Sonuçta neoliberalizm, uzun teori aşamasından sonra 1980'lerde, Washington Uzlaşması ile iktisat politikası haline gelmiştir. Washington Uzlaşması; IMF, Dünya Bankası ve diğer ABD merkezli uluslararası ekonomi kuruluşları tarafından genellikle Latin Amerika ülkelere yönelik politika tavsiyesidir. Tavsiye hafif bir kelimedir ve aslında bir zorlamadır. 'Tavsiyeler' 1990'larda ekonomik gelişme için küresel bir çerçeve haline gelmiştir. Küresel güney ülkeleri yeni kredi almak ve var olan kredileri yeniden yapılandırmak için Washington



Uzlaşmasına bağlılıklarını bildirmiştir ve alınan kararlara uymuşlardır. Washington Uzlaşmasında alınan politika kararları, on noktada toplanmaktadır ve bu kararlar, daha sonra tüm dünyada egemen paradigma haline gelmiştir. Bazı ülkelerde rıza ile bazı ülkelerde zor ile uygulanmıştır. Bu politika kararları (Steger ve Roy, 2010: 19);

- Mali disiplin garantisi ve bütçe açığını frenlemek.
- Kamu harcamalarında azaltma –özellikle askeri ve kamu yönetiminde.
- Geniş tabanlı ve etkin vergi reformu.
- Finansal liberalizasyon –özellikle faiz oranları piyasa tarafından belirlenecek.
- Rekabetçi kambiyo oranları –ihracata dayalı büyüme.
- Ticari liberalizasyon –tarifelerde indirim.
- Yabancı doğrudan yatırımı teşvik.
- Kamu girişimlerini özelleştirme.
- Ekonominin deregülasyonu.
- Mülkiyet haklarını korumak.

Sonuç olarak 1980’ler ile birlikte neoliberalizm, küresel olarak uygulanma fırsatı bulmuştur. 1930’larda bir düşünce akımı olarak doğan neoliberalizm, ekonomik, politik ve ideolojik olarak tüm yerküreyi etkisi altına almıştır. Dominant varlığını 2008 dünya ekonomik krizine kadar rakipsiz olarak sürdüren neoliberalizm, bu krizden sonra sorgulanmaya başlamıştır. 2008 sonrası devletlerin bu derece ekonomi dışında kalması sorgulanmaya başlamıştır. Krizin yarattığı etki sonucu bir anlamda Keynes, yeniden iktisat dünyasında tartışılmaya başlamıştır.

Ekonomik Olarak Minimal Devlet

Neoliberalizmin ekonomik tezlerinin temelinde, Chicago Okulu vardır. Chicago Okulu, piyasa rekabetinin etkinliği, ekonomik karar almada bireylerin rolü, hükümet müdahaleleri ve piyasa düzenlemeleri ile ekonomik uyumun bozulmasına dikkat çekmiştir (Palley, 2005: 20). İki hayati doktrin Chicago Okulunun neoliberal ideolojisinin temelidir; ilk olarak gelir dağılımı; üretim faktörleri (emek ve sermaye) hangi değeri gerektiriyorsa o karşılığı almaktadır ve değeri, arz-talep koşullarınca belirlenir. ikinci olarak toplam istihdam sonucu; piyasa, üretim faktörlerinin zayıf olmasına izin vermez ve fiyat mekanizmasının arz-talebi etkilemesi sonucu, tüm üretim faktörleri kullanılacaktır (Palley, 2005; 20).

Ekonomik açıdan neoliberal söylem, bazı temel noktalara vurgu yapmaktadır. Bu noktalar; mali disiplin, kamu harcaması, mali reform, finansal liberalizasyon, rekabetçi kurlar, ticari liberalizasyon, yabancı doğrudan yatırım, özelleştirme, deregülasyon ve mülkiyet haklarıdır (Micocci ve Di Mario 2018: 36). Devletin, kamu harcamalarını kısması, finansal serbestliğe gitmesi, ticarete liberalleşmeyi benimsemesi, kamu mallarının özelleştirilmesi ve düzenleme rolünden vazgeçmesi, neoliberalizmin temel varsayımlarıdır.



Neoliberal ideolojide, ekonomik olarak piyasa, temel şekillendirici faktördür. Ancak uygulamaya bakıldığında, ekonomik kriz sırasında, neoliberal söylemin aksine, devlet, piyasa aktörlerini kurtarıcı bir politik aygıt olarak müdahale etmektedir. 2008 dünya ekonomik krizinde, bu yönde uygulamalar görülmüştür ve devlet, piyasalara müdahale etmiştir. Bu uygulama, saf neoliberal söylem ile uyuşmamaktadır. Yine devlet, neoliberal düzeni protesto hareketlerinde, bu hareketleri bastırıcı bir işlev yüklenmektedir ve bu, neoliberal söylemin ekonomik sınırlı devlet anlayışı ile uyuşmamaktadır. Bu bağlamda, kapitalizmde, en sınırlı devlet anlayışında ve piyasa fetişizminde bile, politik olarak güçlü devlet ihtiyacı kendisini göstermektedir.

Ekonomik olarak iki ekonomik politika, neoliberal söylemin temel politikalarıdır. Bunlardan birincisi, enflasyon hedeflemesi ve ikincisi de merkez bankasının bağımsızlığıdır (Saad-Filho, 2018: 335). Bu iki monetarist politikanın temel nedeni; hem sosyal uyumun sağlanması hem de para arzı ve kambiyo oranlarında hedef tutturmak içindir. Keynesyen Refah Devleti dönemi enflasyon, maliyet baskısı sebebiyle, bir başka ifadeyle, artan ücretler ve ödemeler dengesi zorlukları sebebiyle ortaya çıktığı kabul edilmiş ve neoliberalizm ile birlikte, monetarist politikalarla, yani esnek işgücü piyasası ile ücret baskısı azaltılmaya çalışılmış ve para arzı hedefiyle de mali disiplin ile düşük enflasyon amaçlanmıştır. Bu iki temel ekonomi politikası, neoliberal ekonomik politikaların temelini oluşturmuştur.

David Harvey'e göre (2015) neoliberalizm, bir sınıf projesidir. Liberalizm aracılığıyla bir sınıfın, finansal sermayenin, diğer sınıflar üzerinde kurduğu egemenliktir. Daha önce bahsettiğimiz gibi, neoliberalizmde sınıf mücadelesinin bittiği anlayışı, tarihsel gerçeklikle uyuşmamaktadır. Sendikaların zayıflatılması ve işçi sınıfının gerilemesi, sınıf mücadelesinin bittiği anlamına gelmemektedir. Sınıf mücadelesi artık hem üst sınıf fraksiyonları arasında hem de üst ve alt sınıflar arasında sürmektedir. Üst sınıflar arasında mücadele, burjuva fraksiyonları arasında sürmektedir ve bu mücadelede finansal burjuvazi, avantajı ele geçirmiştir. Üst ve alt sınıflar arasındaki mücadele de ise işçi sınıfı gerilemiş ve bu seferde üst sınıfların, alt sınıflar üzerinde saldırısı artarak sürmektedir. Sendikaların zayıflatılması ve işçi sınıfının iradesinin kırılması sonucu sömürü ilişkileri, artarak varlığını sürdürmektedir.

Politik Olarak Maksimum Devlet

Neoliberalizm ve politik olarak devletle olan ilişkisini anlamak için, neoliberalizmin toplum anlayışına yakından bakmak gereklidir. Politika, toplumdan şekillenmekte ve toplumsal yapıdaki hareket, politik yapıyı da şekillendirmektedir. Neoliberalizmin toplum anlayışını yine neoliberal politikacılar anlamak mümkündür. Dönemin İngiltere Başbakanı Margaret Thatcher'a göre; "toplum olarak hiçbir şey yoktur. Bireysel erkek ve kadınlar vardır. Yine aileler vardır" (Prechel, 2007: 4). Bu bakış açısıyla, neoliberalizmin, toplumsal yapının eklemelerini oluşturan sınıf, emek gibi kategorileri reddettiği görülecektir. Ancak, neoliberalizm, ne kadar bu kategorileri reddetse de, bu kategoriler var olduğu için, neoliberalizm, bir araca başvurmuştur; Devlet ve onun zor gücü. Bu yönüyle neoliberalizm, politik olarak güçlü bir devlet aygıtına ihtiyaç duymaktadır. Bu, aynı zamanda neoliberalizmin otoriter yanı anlamına gelmektedir. Neoliberalizm, birey dışında hiçbir kategori kabul etmediği için politik olarak dışlayıcı bir ideolojidir ve bu dışlamayı, zor kullanarak veya otoriter yöntemlerle sağlamaktadır. Bu çerçevede, neoliberalizm, politik olarak maksimum bir devlet modeli gerektirmektedir.



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES

FSCONGRESS 19

PROCEEDING BOOK



Neoliberalizm, hem var olan güçler hem de bu güçlere meydan okuyan hareketlerin politik ufkunu şekillendirmektedir (Munck, 2005: 60). Ayrıca Alejandro Colas'a göre (2005: 70) neoliberalizm, tamamıyla politik proje olarak görünmektedir ve bu proje, hem devletlerin politik otoritesi ve kamu üzerinde piyasaların egemenliğidir hem de hâkim sınıfların lehine, piyasaların, devlet önderliğinde yeniden düzenlenmesidir. Egemen güç olan neoliberalizm, toplumda var olan alternatif hareketleri de şekillendirmektedir ve ideolojik olarak “Başka alternatif yok” anlayışı ile hiçbir farklılığa izin vermemektedir. Farklılıklar, ya neoliberalizm çerçevesinde eriyecek veya politik olarak güçlü bir aygıt olan devlet aracılığı ile dışlanacaktır.

İdeolojik olarak; “Başka Alternatif Yok” sloganı ile kendi varlığını kaçınılmaz olarak ortaya koyan neoliberalizm, kavram olarak, değer yüklü bir ifade içermektedir. Bir bütün olarak neoliberalizm, politika yüklü bir kavramdır. Özellikle, sosyal yardımları kesintiye uğratan bir politika, tüm devlet girişimlerinin özelleştirilmesi anlamında politikası, çalışma hayatına esnek çalışma politikası dayatan bir yapı, bir bütün olarak politik bir içerik taşımaktadır. Neoliberal politika, eğer politikalarına karşı bir direnç ortaya çıktığı zaman, politik iktidarın bir unsuru olan zor kullanmaya tereddütsüz olarak başvurmaktadır. Devletin sınırlandırılması veya minimal devlet ve bunun karşısına koyduğu piyasa, politika yüklü bir olgu olan neoliberalizmin temel ayaklarıdır.

Kapitalizmi, ücretli emek çerçevesinde tanımladığımız zaman, emek gücünün denetimi hayati bir anlam taşımaktadır. Dolayısıyla neoliberalizm, aynı zamanda emek gücünün denetimi anlamına gelmektedir. Bu denetim aynı zamanda neoliberalizmin otoriter biçimidir. Neoliberalizm, emek gücü üzerinde denetimi şu şekillerde sağlamaktadır; ilk olarak; iş yasalarını bireyselleştirerek, ve ikinci olarak da; kolektif pazarlık süreçleri ve kurumları zayıflatarak (Clua-Losada ve Ribera-Almandoz, 2017: 30). Böylece işçi sınıfı üzerinde, izole etki sağlamaktadır. Ayrıca, emek gücünün toplumsal hareketleri üzerinde baskıcı bir tutum izlenmektedir.

Neoliberalizm, David Harvey'in de (2015) belirttiği üzere, politik olarak sınıf temelli bir projedir. Neoliberalizm, ekonomik, politik ve ideolojik olarak finansal sermayenin egemenliğidir. Egemen sınıflar arasında, finansal sermayenin egemenliği olan neoliberalizm, aynı zamanda alt sınıfların ise bastırılması ideolojisidir. İşçi sınıfı, neoliberalizmde, örgütsüz bir yapıya dönüşmüştür. Böylece, neoliberalizmin egemenliğine meydan okuyucu hiçbir güç kalmamaktadır. Ancak bu eksik bir değerlendirme olacaktır, çünkü egemen sınıflar fraksiyonları arasındaki mücadele ve yine ne kadar ezilmiş olsa da alt sınıfların toplumsal hareketliliği, neoliberalizmin çöküş dinamiklerini de içinde taşımaktadır.

Neoliberal düzeni sağlayan ideolojik akım, Yeni Sağ akım olarak 1970'lerin ortasında ortaya çıkmıştır. Yeni Sağ akım, Keynesyen Refah Devleti projesine, neoliberal meydan okuma içinde varlık bulmuştur. Reaganizm ve Thatcherizm, Yeni Sağ akımın pratik bulmuş yansımalarıdır. Yeni Sağ akım, Keynesyen Refah Devletini, sosyalizmle benzerlikleri yönünden eleştiriye tabi tutmuştur. Yeni Sağ akım, bireycilik ve bağımsızlığa bir çağrıdır (Hoggart, 2005: 150). Bu yaklaşım, daha önce belirttiğimiz gibi toplumu yok saymakta ve toplumu, sadece bireylerin toplamına indirgemektedir.

Politik olarak maksimum devlet modeli olan neoliberal devletin, görünümde birtakım farklı biçimleri söz konusudur. Bu aynı zamanda hükümetin işlevleri ile ilgilidir. Bu biçimler (Steger ve Roy, 2010: 13);



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES

FSCONGRESS 19

PROCEEDING BOOK



- Katalizör hükümet: Kürek çeken yerine idare eden hükümet
- Topluluk malı hükümet: Hizmet yerine izin verilen hükümet
- Rekabetçi hükümet: Hizmete rekabet katan hükümet
- Görev odaklı hükümet: Kural odaklı organizasyonların dönüşümü
- Sonuç odaklı hükümet: Girdi değil çıktı odaklı
- Müşteri odaklı hükümet: Bürokrasi değil müşteri ihtiyaçlarını karşılayan hükümet
- Girişimci hükümet: Harcayan değil kazanan hükümet
- İleriyi düşünen hükümet: İyileştiren değil önleyici hükümet
- Ademi merkezi hükümet: Hiyerarşiden, katılım ve takım çalışmasına
- Pazar odaklı hükümet: Pazar yoluyla değişim

Ekonominin deregülasyonu, ticaret ve sanayinin liberalizasyonu ve devlet işletmelerinin özelleştirilmesi, neoliberalizmin temel politikalarıdır. Bunların yanında, özellikle işletmeler ve yüksek gelir sahipleri için yoğun vergi kesintileri, sosyal hizmetlerde kesinti, bağımsız merkez bankalarının enflasyonu kontrol etmek için faiz oranlarını kullanması, küçülen hükümetler, piyasa zorunlulukları sonucu yeni ticari kentsel alanlar, emek esnekliği, küresel finansal ve ticari akımlar üzerinde kontrol kaldırılması, ulusal ekonomilerin bölgesel ve küresel entegrasyonu, yeni politik kurumların inşası hepsi neoliberalizmin yeniden üretimi için uygulanan politikalarıdır. Bu çerçevede, neoliberalizmin politik yanı, emek karşıtı bir biçimde, politika yüküldür.

Küreselleşme ve neoliberalizm arasındaki ilişki de tartışılan noktalardan birisidir. Alejandro Colas'a göre (2005: 75); neoliberalizm, kapitalist küreselleşmeye yol açmamıştır ve bunun yerine neoliberalizm, kapitalist dünya ekonomisinin 1973 sonrası, hem ekonomik hem de politik krizine, bir cevaptır. 1973 krizi, devletlerin meşruiyet kaybına, artan enflasyon dönemi, durgunluk ve kitlesel işsizliğe yol açmıştır. Bu noktada unutulmaması gereken, 1970'lerden sonra başlayan süreç, ikinci küreselleşme dönemidir. İlk küreselleşme, 1914'lere kadar, İngiliz dünya hegemonyası altında yaşanmıştır. İkinci küreselleşme ise ABD dünya hegemonyası altında gerçekleşmiş ve neoliberalizm, bu küreselleşme aşamasının ayrılmaz bir parçası haline gelmiştir.

Neoliberal söyleme göre, devlet, bir yandan, ekonomiye müdahale etme kapasitesini sınırlandırmalı, ancak, öteki yandan denetim ve baskı için güçlü devlet aygıtına ihtiyaç duymaktadır (Micocci ve Di Mario, 2018: 36). Devlet, politik olarak, eşitsizliğin ortaya çıkardığı isyan ve protestoları yok etmelidir. Bu bağlamda devlet, ekonomik olarak minimal, politik olarak maksimum bir modele ulaşmalıdır. Politik olarak neoliberalizm, ekonomik anlamda sınırlı ancak politik olarak güçlü devleti öngörmektedir; çünkü devlet, mülkiyet haklarını garanti altına almak, serbest piyasaları garanti etmek ve serbest ticareti geliştirmek için gerekli kurumsal çerçeveyi, yaratmak ve korumak zorundadır (Schmidt, 2018: 70). Bu bağlamda devlet, ekonomik olarak sınırlı ancak politik olarak müdahaleci bir pozisyon almak zorundadır. Politik olarak müdahaleci pozisyon ise; kitlelerin hem rızasını almak anlamında ve



bu olmuyorsa da zor kullanarak iktidarı sağlamaktan geçmektedir. Dolayısıyla neoliberal devlet, ekonomik olarak minimal, politik olarak ise maksimum bir rol oynamaktadır.

W. Davies'e göre; (2018: 273) neoliberal ajandanın ilerlemesi için devlet, merkezi bir aygıttır. Güçlü devlet, kapitalist rekabete, politik ve ideolojik meydan okumaları ortadan kaldırmaktadır. Devlet, piyasa etkisinde şekillenmekte, ancak piyasa etkisini sürdürmesi için politik olarak güçlü devlet mekanizmasına ihtiyaç duymaktadır.

Politik olarak maksimum model olan neoliberal devlet, hayatımızın her alanına müdahale etmektedir. C. B. Tansel'e göre; (2017: 3) neoliberal devlet, sosyal hayatın her alanı üzerinde yoğunlaşmış devlet kontrolüdür. Neoliberal devlet, neoliberal düzene karşı her hareketi bastırmak için, politik olarak, otoriteryan bir rol üstlenmektedir. Ekonomik olarak liberal bir pozisyon alan devlet, politik olarak liberal olmayan bir tutum takınmaktadır.

Sonuç

Neoliberalizm, ekonomik, politik ve ideolojik bir projedir. Neoliberalizmin tarihsel gelişimine baktığımız zaman, bir yanda teorik düzlemde, 1930'larda Avusturya Ekonomik Okulu olarak başlatılan düşünsel düzlem ve diğer yanda pratik düzlemde, 1980'lerde Washington Uzlaşması ile başlayan, Chicago Okulu temelli pratik düzlem karşımıza çıkmaktadır. Neoliberalizm, asıl olarak, sermayenin kâr oranlarının düşmesine, sermayenin verdiği bir tepkidir. Kapitalizm, diğer tüm toplumsal olgular gibi çelişkilerini içinde taşıyan bir yapıdır ve ekonomik olarak çelişkili yapısı, kapitalizmin, sürekli biçim değiştirmesine yol açmaktadır. Tam olarak neoliberalizm, artık-değerin aşağıdan yukarı transferini sürdürmek için geliştirilmiş bir projedir.

Neoliberalizm, ekonomik olarak, minimal devleti öngörmektedir. Neoliberalizme göre; ekonomik dağıtım işlevini yapabilecek aygıt ise piyasadır. Devlet, ekonomik hayattan çekilmesi ve yerini piyasaların alması temel varsayımdır. Ancak ampirik olarak bu varsayımın tam tersi tutum aldığını, 2008 dünya ekonomik krizi ile görmüş bulunmaktayız. 2008 krizinde, ABD'de hükümet, batma durumuna gelen büyük şirketleri, kurtarma işlevini üstlenmiştir. Neoliberal ekonomik politikalar; deregülasyon, özelleştirme, liberalizasyon, esnek çalışma olarak özetlenebilir.

Politik olarak neoliberalizm ise güçlü ve müdahaleci bir devleti öngörmektedir. Politika, toplumdaki şekillenmektedir ve neoliberal anlayışa göre toplum diye bir şey yoktur. Toplum sadece bireylerin toplamından oluşmaktadır. Dolayısıyla bu bireyselliği bozacak her kategori, sınıf ve emek gibi- parçalanmalı ve izole edilmelidir. Bu parçalanma sürecini organize edecek olan ise politik olarak güçlü bir aygıt olması gereken devlet aygıtıdır. Özellikle emek açısından devletin müdahaleci yönü ortaya çıkmaktadır. Emek örgütleri olan sendikaları ve pazarlık süreçlerini zayıflatması, neoliberal devletin temel işlevidir. Bu işlevi yerine getirmek için devlet, politik yönden rızayı olmadığı takdirde ise zoru kullanmaktadır. Rızayı sağlamak için 'Başka alternatif yok' söylemini kullanmaktadır ve hareketlenen alt sınıflara karşı da zor kullanmaktadır. Bu, neoliberalizmin otoriter yönüdür.

Temel olarak neoliberalizm, sınıfsal bir projedir. Sınıfsal yönü iki açıdan kendisini göstermektedir; bir yanda, egemen sınıfsal blok içinde finansal sermayenin hâkimiyeti ele geçirmesi ve diğer yandan; üst sınıfların, alt sınıflar üzerinde tahakkümü arttırmasıdır. Bu



aslında temel olarak artık-değerin hızlanarak yukarıya transferini sağlamak içindir. Bu çerçevede, ekonomik, politik, ideolojik ve toplumsal bir olgu olan neoliberalizm, temel olarak sınıfsal bir projedir.

2008 Dünya ekonomik krizi sonrası varlığı tartışma konusu olan neoliberalizmin geleceği, bu sınıflar arasındaki ilişkiye göre, yeni bir şekil alabilecektir.

Kaynakça

- Babb, S. ve Kentikelenis, A. (2018). “International Financial Institutions as Agents of Neoliberalism”, *The Sage Handbook of Neoliberalism*, ed. by Cahill, D., Cooper, M., Konings, M. ve Primrose, D., (Sage)

- Birch, Kean ve Myknenko, Vlad, (2010), *The Rise and Fall of Neo-Liberalism*, (London: Zed Books)

- Cahill, D., Cooper, M., Konings, M. ve Primrose, D. (2018), “Introduction: Approaches to Neoliberalism”, *The Sage Handbook of Neoliberalism*, ed. by Cahill, D., Cooper, M., Konings, M. ve Primrose, D., (Sage)

- Clua-Losada, M. ve Ribera-Almandoz, O. (2017). “Authoritarian Neoliberalism and the Disciplining of Labour”, *States of Discipline Authoritarian Neoliberalism*, Ed. by Tansel, C. B. (Rowman&Littlefield)

- Colas, A. (2005). “Neoliberalism, Globalisation and International Relations”, *Neoliberalism a Critical Reader*, ed. by Alfredo Saad-Filho and Deborah Johnston, (Pluto Press)

- Davidson, N. (2018). “Neoliberalism as a Class-Based Project”, *The Sage Handbook of Neoliberalism*, ed. by Cahill, D., Cooper, M., Konings, M. ve Primrose, D., (Sage)

- Davies, W. (2018). “The Neoliberal State: Power Against ‘Politics’”, *The Sage Handbook of Neoliberalism*, ed. by Cahill, D., Cooper, M., Konings, M. ve Primrose, D., (Sage)

- Dumenil, G. ve Levy, D. (2011). *The Crisis of Neoliberalism*, (Harvard University Press)

- Foucault, M. (2015). *Biyopolitikanın Doğuşu*, (çev. Alican Tayla) (İstanbul: Bilgi Üniversitesi)

- Harvey, David, (2015). *Neoliberalizmin Kısa Tarihi*, (çev. Aylin Onacak) (İstanbul: Sel)

- Hoggart, L. (2005). “Neoliberalism, the New Right and Sexual Politics”, *Neoliberalism a Critical Reader*, ed. by Alfredo Saad-Filho and Deborah Johnston, (Pluto Press)

- Horn, R. B. ve Nik-Khah, E. (2018). “Planning the Free Market: The Genesis and Rise of Chicago Neoliberalism”, *The Sage Handbook of Neoliberalism*, ed. by Cahill, D., Cooper, M., Konings, M. ve Primrose, D., (Sage)



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES

FSCONGRESS 19

PROCEEDING BOOK



- Jessop, B. (2018). “Neoliberalism and Workfare: Schumpeterian or Ricardian?”, *The Sage Handbook of Neoliberalism*, ed. by Cahill, D., Cooper, M., Konings, M. ve Primrose, D., (Sage)

- Micocci, A. ve Di Mario, F. (2018). *The Fascist Nature of Neoliberalism*, (Routledge)

- Munck, R. (2005). “Neoliberalism and Politics, and the Politics of Neoliberalism”, *Neoliberalism a Critical Reader*, ed. by Alfredo Saad-Filho and Deborah Johnston, (Pluto Press)

- Palley, T. I. (2005). “From Keynesianism to Neoliberalism: Shifting Paradigms in Economics”, *Neoliberalism A Critical Reader*, ed. by Alfredo Saad-Filho and Deborah Johnston, (Pluto Press)

- Prechel, H. (2007). *Politics and Neoliberalism: Structure, Process and Outcome*, (Elsevier Jai)

- Saad-Filho, A. (2018). “Monetary Policy and Neoliberalism”, *The Sage Handbook of Neoliberalism*, ed. by Cahill, D., Cooper, M., Konings, M. ve Primrose, D., (Sage)

- Schmidt, V. A. (2018). “Ideas and the Rise of Neoliberalism in Europe”, *The Sage Handbook of Neoliberalism*, ed. by Cahill, D., Cooper, M., Konings, M. ve Primrose, D., (Sage)

- Steger, M. B. ve Roy, R. K. (2010). *Neoliberalism A Very Short Introduction*, (Oxford University Press)

- Tansel, C. B. (2017). *States of Discipline Authoritarian Neoliberalism*, (Rowman&Littlefield)



Küresel Değer Zincirlerine Katılım Projesi Olarak Çin-Orta Asya-Batı Asya Ekonomik Koridoru

Kerem GÖKTEN*

Giriş

Orta Asya Cumhuriyetleri Sovyet sonrası dönemde küresel kapitalist sisteme dahil olmakla birlikte coğrafi yalıtılmışlığın önemli etkisi ile başarılı bir entegrasyon süreci geçirememiştir. Otuz yılı bulan zaman diliminde kalkınma sürecinde anlamlı yol alamayan ülkeler grubu az gelişmişlik sorunları ile boğuşmakta, küresel güçlerin nüfuz mücadelesinin yarattığı etkileri göğüslemeye çalışmaktadır.

Çin'in 2013 yılında başlattığı "Kuşak ve Yol girişimi" kalkınmanın finansmanında güçlük çeken ve teknik kapasitesi sınırlı ülkeler için önemli bir fırsat penceresi anlamına gelmektedir. Karayla çevrili ülkeler grubu ulaştırma koridorları yoluyla "coğrafyayı kader" olmaktan çıkarma, uluslararası ekonomiye daha güçlü bağlanmayı hedeflemektedir.

Bu çalışmada Çin-Orta Asya-Batı Asya Ekonomik Koridoru'nun Orta Asya kısmında kalan beş ülkenin** "Kuşak ve Yol" girişimi ile karşılıklı çıkan fırsatlar üzerinde durulacaktır. Bununla birlikte Orta Asya coğrafyasının Çin, Rusya, Avrupa Birliği'nin etkisine açık oluşunun yol açacağı güçlükler ve ülke ekonomilerinin yapısal sınırlılıkları nedeniyle ortaya çıkan sınırlılıklar üzerinde de durulacaktır.

"Kuşak ve Yol" girişimi, 2013 Eylül ayında Çin Devlet Başkanı Xi Jinping'in ilan ettiği yüzyılın en büyük yatırım ve küresel bağlantılık girişimidir. 1 trilyon ABD Doları'na erişen yatırım bütçesi ile 65 ülkeyi doğrudan ve dolaysız etkileyecek girişimin dünya gayri safi yurtiçi hasılasının yaklaşık yüzde 35'ini, nüfusunun yüzde 60'ından fazlasını, küresel mamül mal ticaretinin yüzde 40'ını kapsayacağı akademik çevrelerde sıklıkla dile getirilmektedir. İpek Yolu Ekonomik Kuşağı ve 21. Yüzyıl Deniz İpek Yolu olarak ifade edilen iki ana bileşeni olan girişim yalnızca ülkeler için değil, ülke-altı birimler için de cazip bir iktisadi fırsat anlamına gelmektedir. Nüfusu 2 milyon üzerinde 134 kenti etkileyebilecek "Kuşak ve Yol" girişimi, Çin sınırları içindeki 18 eyaleti de resmi olarak kapsamaktadır (Derudder, Liu, Kunaka, 2018, 23, 51; Huang, 2017).

Kuşak ve Yol'un karadaki ayağı olan İpek Yolu Ekonomik Kuşağı altı koridoru bir araya getirmektedir. Bu mega bağlantılık projeleri şunlardır: Yeni Avrasya Kara Köprüsü, Çin-Moğolistan-Rusya Ekonomik Koridoru, Çin-Hindini Yarımadası Ekonomik Koridoru, Bangladeş-Çin-Hindistan-Myanmar Ekonomik Koridoru (BCIM), Çin-Pakistan Ekonomik Koridoru (CPEC), Çin-Orta Asya-Batı Asya Ekonomik Koridoru (Kohli, 2018, 5; Tolipov, 2018, 182).

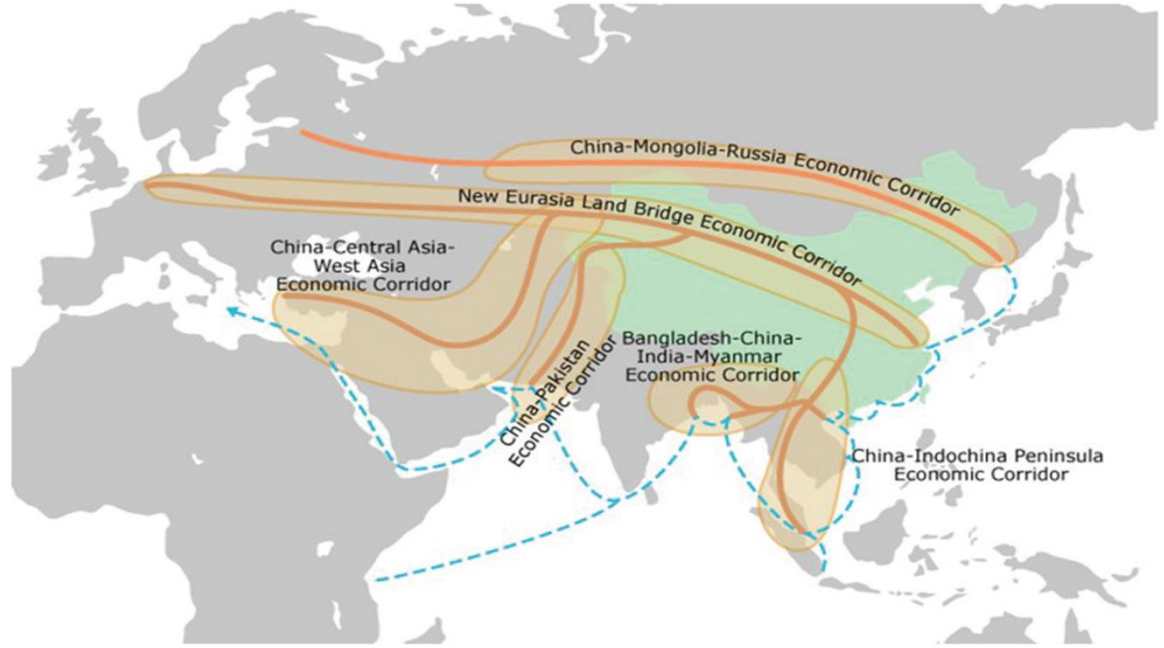
"Kuşak ve Yol" girişimi İpek Yolu'nun tarihselliğine, yarattığı kültürel etkileşime gönderme yapsa da mesele bir başına ticaret değildir. Esas itibarıyla Avrasya kıtasının bütünü ve Afrika'nın doğusunu kapsayan altyapı ve enerji yatırımı seferberliği söz konusudur. Ticaret

* Dr. Öğr. Üyesi, Niğde Ömer Halisdemir Üniv. İİBF, Uluslararası Ticaret ve Lojistik Yönetimi Bölümü.

** Kazakistan, Kırgızistan, Tacikistan, Türkmenistan, Özbekistan.

rotası olmanın ötesine çoktan geçen Yeni İpek Yolu'nun, 21. Yüzyıl dünya düzeninde jeostratejik sonuçlar yaratacağı, güç dengelerini değiştireceği tartışma götürmez. Girişimin yaşama geçirilmesi halinde Süveyş ve Panama Kanalı'nın açıldığı dönemlerde yarattığı etkilere benzer etkiler yaratacağı düşünülmektedir (Tolipov, 2018, 182; Sidaway; Woon, 2017, 592-593).

Şekil 1. Kuşak ve Yol Koridorları



Kaynak: Kohli, 2018.

Dünya kamuoyuna Xi Jinping'in Kazakistan ziyareti esnasında ilan edilen "Kuşak ve Yol" girişimi, Batı ve Orta Asya'nın bölgesel ekonomileri ile Çin'i birbirine bağlamak hedefiyle yola çıkmıştır (Sidaway; Woon, 2017, 591). Çin-Orta Asya-Batı Asya Ekonomik Koridoru ayrıntılı, uzlaşmış bir güzergaha sahip olmasa da Kazakistan, Kırgızistan, Tacikistan, Özbekistan, Türkmenistan, İran, Türkiye'yi kapsamaktadır. "Koridor" ile yalnızca Orta Asya Cumhuriyetleri ve Çin birbirine bağlanmayacaktır. Orta Asya ülkeleri Avrupa'nın gelişmiş ekonomilerine, Güney ve Güneydoğu Asya'ya daha etkin bir ulaştırma ağı ile bağlanmış olacaktır (OBOReuropa, 2019; Tolipov, 2018, 186). Bazı analistler Orta-Batı Asya güzergahının Çin'in karşılaştırma üstünlüğe en belirgin biçimde sahip olduğu güzergah olduğu düşüncesindedir. Bu yaklaşıma göre Orta Asya-Batı Asya Ekonomik Koridoru rekabetin yoğun olduğu 21. Yüzyıl Deniz İpek Yolu'na kıyasla önceliği hak etmektedir. Böylelikle iktisadi kaynaklar çok farklı ve geniş coğrafyalara dağılmayacaktır. Tek bir alanda yoğunlaşacak yatırımlardan sonuç alınması daha kısa sürecek, düşük yatırım getirisi riski azalacaktır (Kratz, 2015: 10)*.

* Buna karşı bir tez ise Orta Asya ekonomilerinin büyük olmadığı, yatırım potansiyelinin sınırlı olması nedeniyle Kuşak ve Yol'a ülkeyi Hint Okyanusu ve Avrupa'ya bağlayacak olan daha düşük maliyetli deniz yolu alternatifinin eklendiği ileri sürülmektedir (Dollan, 2015).



Çin'in Orta Asya coğrafyasındaki ana hedefi komşusu ülkelerde iktisadi büyümeyi desteklemektir. Çin bu bölgelerde oluşacak iktisadi sinerji ile kendi büyümesini destekleyecek, malları ve şirketleri için yeni fırsatlar yaratılmış olacaktır (Kratz, 2015, 9). “Koridor” her ne kadar Şangay İşbirliği Örgütü'nün kurumsal desteğini almış olsa da iki taraflı işbirliği anlaşmaları ile ilerlemektedir. Buradaki tek amaç fiziksel bağlantıyı arttıracak, işlem maliyetlerini azaltacak altyapı yatırımlarının gerçekleştirilmesi ve ticaretin kolaylaştırılması değildir. İstihdam yaratılması, finansal entegrasyon ve politika koordinasyonu da önem taşımaktadır. Ülke hükümetleri bu mega projeden daha fazla pay almak için gayret göstermekte; coğrafyalarını, doğal kaynaklarını ve ekonomik potansiyellerini öne çıkarmaktadır. Bununla birlikte girişimin etkilerini ülke bazında ölçümlemek ve ayrıştırmak güçtür. “Kuşak ve Yol”un Orta Asya ülkelerini olduğu kadar doğu ve batı coğrafyaları da birbirine bağlayacak oluşu ve Çin ekonomisinin büyüklüğü ve ortaya çıkacak ölçek ekonomileri göz önüne alındığında tek tek ülkeler yerine bölgesel analizi benimsemek yararlı görülmektedir (Kohli, 2018, 181; Tolipov, 2018, 181).

Orta Asya coğrafyası, hiç kuşku yok ki, sadece Çin'in etkisine açık bir coğrafya değildir. Tarihsel olarak ilişkilerin yoğun olduğu, ortak bir devlet deneyiminin yaşandığı Rusya'nın güçlü etkisi varlığını sürdürmektedir. Bununla beraber, Rusya'nın istikrarsız, doğal kaynak ihracatına bağımlı ekonomisi göz önüne alındığında baskın konumunu sürdürmesi hiç de kolay gözükmemektedir. Çin, Rusya ile olan stratejik ortaklığını sürdürmekle birlikte iktisadi anlamda önderliği ele almıştır. Tablo 1'den izleneceği üzere Orta Asya Cumhuriyetleri'nin en büyük dış ticaret partneri yaklaşık on yıla yakın bir süredir Çin'dir. Çin söz konusu ülkeler grubuna karşı dış ticaret fazlası vermekle birlikte istikrarlı bir enerji ithalatçısıdır. Orta Asya ekonomisinde Avrupa Birliği (AB) önemli bir ağırlığa sahip gözükmemektedir. AB, dış ticaret hacmindeki liderliğini Çin'e kaptırmakla birlikte bölgeden yapılan ithalatta birinci sıradaki yerini korumaktadır. AB, özellikle Kazakistan'daki enerji yatırımları nedeniyle açık ara en büyük dolaysız sermaye yatırımcısıdır (Kohli, 2018, 7-8).

Tablo 1. Orta Asya'nın Başlıca Ekonomik Partnerleri

	Orta Asya'ya İhracat			Orta Asya'dan İthalat		
	2010	2015	2017	2010	2015	2017
Rusya	9105	15413	16959	4840	5027	5898
AB	9968	10101	9125	22296	18622	20321
Çin	13165	17561	21318	13404	15052	14557

Kaynak: 2010 verileri Kohli, 2018; 2015 ve 2017 yılı verileri UN Comtrade Database <https://comtrade.un.org/>

Orta Asya-Batı Asya Ekonomik Koridoru fiziksel bağlantı, ticaret ve yatırım, finansal entegrasyon ayaklarına sahiptir. Bir “altyapı kalkınmacılığı” girişimi olarak görülebilecek “Kuşak ve Yol”un en önemli ayağı fiziksel bağlantıdır. “Koridor” ile Sovyetler Birliği'nin stratejik gereksinimleri doğrultusunda yapılmış, “kuzey-güney” odaklı Orta Asya ulaştırma altyapısı yerine bölgeyi dünya sistemi ile bütünleştirecek bir yatırım programı hedeflenmektedir (Tolipov, 2018, 182; İnan; Yayloyan, 2018, 59).



Ticaret lojistiği/fiziksel olmayan altyapı da fiziksel altyapı kadar önem taşımaktadır. Fiziksel olmayan altyapı yatırımları, fiziksel altyapıdan beklenen işlem maliyetlerinin azalması, bölgesel ticareti ve yatırım akımlarını güçlendirmesi vb. faydaların artmasını sağlamaktadır. Bu faydalar sınır ötesi engellerin azaltılması sonucunu yaratacak etkin bir politika koordinasyonunu gerektirmektedir (Kohli, 2018, 9; Lain, 2018, 1).

“Kuşak ve Yol” girişimi kapsamındaki yedi koridor Çin ile Avrasya’nın geri kalanını birbirine bağlamayı hedefleyen ulaştırma koridoru özelliği göstermektedir. Ancak son dönemlerde ASEAN coğrafyasında Büyük Mekong Altbölgesi gibi başarılı olduğu görülen ekonomik koridor deneyimi Orta Asya-Batı Asya Koridoru çerçevesinde ele alınabilir. Böylece ekonomik koridorların içeriğinde bulunan kalkınma ve istihdam yaratma perspektifi ile beklenen yararlar artırılabilir. Ancak, ulaştırma koridorlarından ekonomik koridora doğru gerçekleşecek tercih kayması bazı revizyonları, rota değişimlerini gerektirecektir. Bölgeyi bir transit rotası olarak görme eğilimindeki Çin’in bu taleplere nasıl yaklaşacağı önemli bir gündem maddesidir (Kohli, 2018, 9-10; Lain, 2018, 2).

Fiziksel altyapı yatırımlarının gerçekleştirilmesi ve bağlantılılığın artması başlı başına bir amaç değildir. Bunlar ancak daha fazla üretken yatırım ve ticareti beraberinde getirirse anlam kazanır. Orta Asya-Batı Asya Ekonomik Koridoru; Çin, Orta Asya ve Avrupa’yı birbirine bağladığı ölçüde daha büyük ticaret ve yatırım akımları yaratacaktır. Diğer deyişle, “koridor” sadece Çin ekonomisi ile Orta Asya ekonomileri arasında doğrudan kurulacak ilişkinin ötesinde bir önem ve potansiyele sahiptir. Fiziksel bağlantının ötesine geçilmesi söz konusu olduğunda Çin’in yalnızca altyapı alanındaki dolaysız sermaye yatırımlarına değil, üretken sektörlerine yönelik dolaysız sermaye yatırımlarına da ihtiyaç vardır. Bu noktada pazar büyüklüğü, rekabet avantajı elde etme, hammaddeye yönelim, ucuz işgücünden yararlanma gibi faktörler kadar ülkeler arası politika koordinasyonu ve kurumsal reformlar önem kazanır (Kohli, 2018, 10-11).

Bunların yanında finansal entegrasyon da artan bir sıklıkla gündeme gelmektedir. Dolaylı bir bağlantılık unsuru olarak değerlendirilebilecek finansal entegrasyon zıt etkiler yaratma potansiyeline sahiptir. Çin’in 3 trilyonun üzerindeki finansal rezervlerinin küçük bölümünün bile Orta Asya Cumhuriyetleri’nin finansal varlıklarına yönelmesi bu ülkeler için son derece ciddi kaynak girişi anlamına gelecektir. Swap işlemleri, finansal regülasyonda, Yuan cinsinden tahvil ihracı vb. alanlarda işbirliği imkanları araştırılmaktadır. Bununla birlikte söz konusu ülkeler grubunun finansal piyasalarının son derece sığ olması ülkeleri agresif yatırım stratejileri izleyebilecek Çin finans kapitali ile kuracakları ilişkiler konusunda dikkatli olmaya itmelidir (Kohli, 2018, 11; Lain, 2018, 1).

Projeler

Orta Asya-Batı Asya Ekonomik Koridoru kapsamında gündeme gelen projelerin bir kısmı yeni projelerden oluşurken, bir kısmı 2013’den önce başlayan projelerin “Kuşak ve Yol” şemsiyesi altına girenlerden oluşmaktadır (Lain, 2018, 1). Ancak, Çin’in gerçekleştirmeyi istediği altyapı projeleri ile Orta Asya ülkelerinin yapılmasını istedikleri yatırımlar arasında farklılıklar bulunduğunu, karar alma süreçlerinin şeffaf olmadığını ve projelerin yaşama geçirileceği zaman dilimlerinin belirsiz olduğunu vurgulamak gerekmektedir (Sternberg, Ahearn, McConnell, 2017, 8).



Bu süreçte öne Özbekistan'ın bir miktar öne çıktığı gözlemlenmektedir. Navoi kenti uluslararası çok modlu ulaştırma ve lojistik merkezi olarak yapılandırılmaktadır. Özbek Havayolları'nın yan sıra Kore Havayolları bu süreçte önemli rol oynamakta kenti Güney Asya ve Avrupa'ya bağlayan düzenli uçuşlar gerçekleştirilmektedir. Navoi yük terminali günde 300 tonluk işleme kapasitesine ulaşmıştır (Tolipov, 2018, 184-185).

Kamçık geçidi, Özbekistan'ı stratejik açıdan önemli kılan bir diğer bağlantılık projesidir. 2016 yılında Xi Jinping ile İslam Kerimov'un açılışını yaptığı dünyanın en uzun sekizinci tünelinin yüklenicisi bir Çin şirketi olmuştur. Tünel, Dünya Bankası ve Çin Eximbank'ın da kreditorleri arasında olduğu Angren-Pap elektrikli demiryolunun bir parçasıdır. 2020 yılında hizmete girecek olan hattın Çin'i Orta Asya'ya bağlarken Fergana Vadisi'nin izolasyonunu da ortadan kaldırması beklenmektedir (Tolipov, 2018, 185, Reichert, 2019).

Orta Asya coğrafyasında yapımı süren bir diğer önemli proje Çin-Kırgızistan-Tacikistan-Afganistan-İran demiryoludur. 2016'da teknik etüt çalışmalarına başlanan 2.100 km uzunluğundaki demiryolu 2020 yılına dek tamamlanacaktır. Çin'i İran'a, Şangay limanı üzerinden gerçekleşecek sevkiate kıyasla daha hızlı bağlayacağı öngörülen demiryolunun kurumsal partnerleri arasında Dünya Bankası ve Asya Kalkınma Bankası da bulunmaktadır (Routray; Halidar, 2018).

“Kuşak ve Yol”dan önce başlayan ya da tamamlanan ve onun parçası olan projelere Tejen-Serakhs-Mashhad demiryolu örnektir. 1996'da tamamlanan bu demiryolu, İran demiryolu ağını Türkmenistan ve diğer Orta Asya ülkelerine bağlayan en kısa yoldur ve bugün Kuşak ve Yol'un önemli bir parçası haline gelmiştir. “Orta Asya-Pers Körfezi” ulaştırma ve iletişim koridoru da bu çerçevede değerlendirilebilir (Tolipov, 2018, 184).

Taşkent'i Semerkant'a bağlayan demiryolunun yenilenme çalışmaları da dikkati çeken projelerdendir. Söz konusu yenilenmenin ardından bu hat Batı Çin-Batı Avrupa transit koridorunun önemli parçası haline gelecektir (Tolipov, 2018, 185).

Orta Asya'nın görece gelişmiş ve doğal kaynak zengini ülkesi Kazakistan, Çin öncülüğünde yürütülen altyapı ve bağlantılık projeleri ile kendi ulusal programını (Nurly Zhol) entegre etmeye çalışmaktadır. 100 km'yi aşan Almatı çevre yolu Çin'in finansmanı ile gerçekleştirilmektedir. Almatı'yı Çin sınırına bağlayan karayolu, hafif raylı sistem inşası da Çin'den elde edilen kaynaklarla ilerlemektedir. Khorgos-East Gate özel ekonomik bölgesi Çinli yatırımcıların ilgisini çekmektedir. Çin firmaları bu ticaret ve lojistik üssünün yaşama geçirilmesi için 600 milyon doların üzerinde yatırım yapmayı planlamaktadır (Kushkumbayev, 2015).

Koridor kapsamında Orta Asya'dan Güney Asya'ya kadar çok sayıda petrol ve doğal gaz hattı bulunmaktadır. Türkmen gazının Çin'e akışını hızlandıran ve hızlandıracak olan dört doğal gaz hattı projesi ilk akla gelen örnektir (Tolipov, 2018, 187). Çin, her ne kadar Türkmen doğal gazı için büyük bir müşteri olsa da ortada bir bağımlılık riski bulunmaktadır. Türkmenistan yakın dönemde Rusya ve İran ile anlaşmazlıklar yaşamış ve bu ülkelerle olan doğal gaz ticareti kesintiye uğramıştır. Ülke Çin'in doğal gaz talebindeki dalgalanmalardan



kaynaklanacak risklere bağımlı hale gelmektedir*. Doğal gaz boru hatlarının inşası Çin sermayesinin desteği gerçekleştirildiği için ortada döviz yaratıcı bir ilişkiden ziyade geri ödeme ilişkisi bulunmaktadır (Lain, 2018, 3). Yukarıda vurgulandığı üzere bu enerji yatırımlarının yüksek potansiyelleri olmakla birlikte yaşama geçirilirlilik koşulları, inşa, işletme ve sürdürülebilirlik maliyetleri ve proje yatırımcılarına tanınacak haklar önemli müzakere alanları olacaktır.

Engeller

Yaşama geçirilme yolundaki yeni projelere ve “girişime” eklenen eski projelere karşın aşılması gerekli bazı zorlu engeller bulunmaktadır. Bu tür ekonomik işbirliği örneklerinde ortaya sistemik engeller çıkmaktadır. Teritoryal mantık ile kapitalist mantık arasındaki çelişki hangisi lehine çözülecektir? Teritoryal mantığın dayandığı “egemenliğin” gerektirdiği izolasyon ile kapitalist mantığın mekânsal genişleme ihtiyacı çelişir (Harvey, 2006, 107). Çin kapitalizminin “mekânsal çözüm” arayışına ek olarak, tarihsel geçmiş ve ortak coğrafyanın siyasi sınırlarla basitçe bölünmez oluşu bölgesel entegrasyonu dayattığını söylemek mümkündür. Bölge ulus devletlerinin bugün için bu yönelimi biçimlendirecek, canlı tutacak bir organizasyona ve enstrümanlara sahip olduğunu ileri sürmek güçtür.

Yukarıdaki paragrafta işaret edilen çelişki nedeniyle Orta Asya ülkeleri arasında bölge çapında ulaştırma ağlarının geleceği konusunda bir uzlaşmaya erişilememiştir. Hatta transit koridorları üzerinde ülkeler arası rekabet ağır basmaktadır*. Bölgeselcilik ile hükümetlerin tutum ve ulusal hedefleri çelişmektedir. Kazakistan ve Türkmenistan gibi ülkeler enerji alanında derinleşecek bir entegrasyondan yana iken Kırgızistan projenin kara ve demiryolu ağını genişletici ve istihdam yaratıcı doğrultuda biçimlenmesinden yanadır. Gümrük tarifelerinin indirilmesine ve ortak pazar fikrinin derinleşmesine, karşılıklı ticareti kolaylaştıracak sınır kontrollerine, rüşvetin önlenmesine yönelik işbirlikçi çözümlere pek fazla rastlanmamaktadır (Sternberg, Ahearn, McConnell, 2017, 8; Tolipov, 2018, 188).

Ulusal çıkarlar ve ortak bölgesel çıkarlar arasındaki farklılaşmaya komşu iki büyük gücün çıkarları da eklenmelidir. Rusya bölge ülkeleri ile kurduğu ilişkilerde çok taraflılığı tercih etmekte, politik ve askeri öğeleri öne çıkarmaktadır. Avrasya Ekonomik Birliği ve Şangay İşbirliği Örgütü, Rusya'nın domine ettiği çok taraflı platformlardır. Çin ise Şangay İşbirliği Örgütü'nün kurumsal desteğini önemli görmekle birlikte Orta Asya-Batı Asya Ekonomik Koridoru'nu iki taraflı anlaşmalarla ilerletmeyi tercih etmektedir**. Ticaret ve

* Türkmen gazını Çin'e taşıyan hatlardan biri olan D hattının iktisadi olmadığı yolunda değerlendirmeler bulunmakta ve Çin'in 2020 itibarıyla doğal gaz alanında kapasite aşımı ile karşı karşıya kalacağı ifade edilmektedir. Bu tahminler projenin geleceğini tehlikeye sokmuştur (Lelyveld, 2017).

* Örneğin Tacik-Özbek su kavgasında Özbekler, Tacikistan'a yönelik bir tür ulaştırma boykotu uygulamaktadır (Tolipov, 2018, 188).

** “Kuşak ve Yol”un Orta Asya coğrafyasında yaşama geçiriliş süreci Şangay İşbirliği Örgütü ile yakından ilişkiyi zorunlu kılmaktadır. 2015 Ufa, 2016 Taşkent deklarasyonları örgüt Çin'in başlattığı girişime desteğini göstermektedir. Bütün devletlerin çıkarının ortaklaştığı bir ekonomik işbirliği girişimi olarak tanımlanan Çin-Orta-Batı Asya Ekonomik Koridoru kapsamında Kazakistan, Özbekistan ve Kırgızistan ile 48 milyarlık yatırım ve kredi anlaşması imzalanmıştır (Tolipov, 185-187).



yatırım bölgeleri öne çıkarılmakta, elverişli koşullarda finansal destek, hibe ve kültürel öğeler kullanılmaktadır. Çin'in iktisadi öğelere dayalı "yumuşak güç" stratejisi, güvenlik şemsiyesinin eskisi kadar önemli olmadığı Orta Asya coğrafyası için daha etkili olacağı benzetilmektedir (Tolipov, 2018, 188). Orta Asya ülkeleri iki taraflı anlaşmalarla uluslararası kurumlar arasında bir denge gözetmeye, kendilerini tek bir ülkeye bağlamayan bölgesel stratejik çizgilerini devam ettirmeye çalışacaklardır (Julienne, 2014, 13).

Çin-Orta-Batı Asya Ekonomik Koridoru'nun yaşama geçirilmesinin önünde ülkeler arası rekabetten kaynaklanan işbirliği eksikliğine ek olarak yapısal birtakım engeller bulunmaktadır. Orta Asya Ekonomileri küçük ekonomilerdir. Bu ülkeler grubu içindeki en büyük ekonomi olan Kazakistan dünya sıralamasında ilk 50'ye girememektedir. Ama asıl önemli olan bu ülkelerin kişi başı gelirlerinin düşüklüğüdür. Kazakistan ekonomik büyüklükte olduğu gibi kişi başı gelirden de ilk sıradadır. Kazakistan'da kişi başı gelir 2017 itibarıyla yaklaşık 8.800 dolardır. Yüksek orta gelirli ülkeler arasında yer alan bu ülkede kişi başı gelir 2000-2013 döneminde düzenli artış göstermiş ve 14.000 ABD Doları sınırına erişmiştir. Geçiş ekonomileri arasında kişi başı gelirin en yüksek olduğu ülkeler arasına giren Kazakistan, 2014 yılı ile birlikte adeta bir serbest düşüşün içine girmiştir. Kişi başı gelir Kırgızistan'da 1.250, Türkmenistan'da 6.585, Özbekistan'da 1.157, Tacikistan'da 800 ABD Dolarıdır. Tacikistan, Kırgızistan ve Özbekistan'da kişi başına düşen gelir Afrika ortalamasının (1.766 ABD Doları) altındadır. Söz konusu ülkelerin kişi başı geliri, denize kıyısı olmayan gelişmekte olan ülkeler grubunun kişi başı ortalama gelirinin de altındadır (1.434 ABD Doları)^{1***}. Gelişme potansiyeli fazla olmayan tüketici piyasalarına sahip Orta Asya Cumhuriyetleri, Çin'in yatırım projelerine giriştiği Pakistan, Bangladeş, Myanmar gibi ülkelerin elinde bulundurduğu işgücü rezervlerine de sahip değildir. Orta Asya coğrafyası, işgücünün ucuz olmasına karşın, Çin sermayesine uluslararası emek arbitrajı fırsatları açısından kısıtlı rantlar vaat etmektedir (Nathan, 2018).

Çin-Orta-Batı Asya Ekonomik Koridoru'nun önünde teknik kısıtlar da bulunmaktadır. Altyapı ve ulaştırma projelerinde standart sorunları mevcuttur. Fiziksel bileşenler arasında uyumluluk sorunları bulunmaktadır. Bu uyumluluk sorunları içinde demiryolu ray genişliği, vagon standartlarının farklı oluşu vd. unsurlar kara taşımacılığında tonajı arttırmanın önündeki engeller olarak öne çıkar. Tonajın yeterli ölçüde arttırılmadığı koşullar altında geriye (o da yapılabilsen) hız avantajı kalmaktadır. Ama ulaştırma maliyetlerini düşürmek isteyen Çin için esas olanın hız değil tonaj olduğu görülmektedir. Çin dış ticaretinin yüzde 90'ını deniz yolu üzerinden yapmaktadır. Deniz ulaştırma modundan kaynaklanan gecikme Çin'in dış ticareti için pek sorun yaratmamaktadır (Tolipov, 2018, 190; Sternberg, Ahearn, McConnell, 2017, 7).

Söz konusu Orta Asya coğrafyası olunca enerji unsuru ön plana çıkmaktadır. Çin'in kendini Doğu Asya ülkesi olarak tanımlamayı bir kenara bırakması, Avrasya anakarasının bütününe yönelik politikalar geliştirmesinde enerji faktörü kilit öneme sahiptir (Sidaway; Woon, 2017, 594). "Kuşak ve Yol" kapsamındaki enerji projelerinin bölgede öteden beri yaşama geçirilen enerji projeleri ile uyumlu olup olmadığı sorusu oldukça önemlidir. Bunun yanı sıra, enerji projelerinin rotaları belirlenirken Çin'in vaat ettiği çok taraflılık ve "kazan-

*** Buradaki değerlendirmelere esas teşkil eden veriler UNCTADstat ve World Bank Open Data'dan elde edilmiştir.



kazan” prensibi ne kadar geçerli olacaktır? Ülkelerin farklı öncelikleri doğrultusunda masaya getirilen alternatif rotalarda uzlaşılabilir mi?

Bir diğer muhtemel sorun alanı “girişimin” olası makroekonomik sonuçları ile ilgilidir. Dolaysız sermaye yatırımı çeken partnerlerin aldıkları ve almakta olduğu borçlar, geri ödeme koşulları, gerçekleşecek ortaklıklar ve yüklenicilere tanınacak kullanım hakları ve diğer imtiyazların gelecek kuşakları etkileyecek bağımlılık ilişkileri yaratmasından kaygılanılmaktadır. Bu konuda en yoksul iki Orta Asya Cumhuriyeti’nin 2013 sonrasında Çin ile olan ilişkilerin güçlü bir bağımlılık/borç kapamı ilişkisine doğru evrildiği görülmektedir*. Ülkelerin Çin’e olan borçlarının GSYİH’ye oranını ortaya koyan bir indeks geliştiren Dış İlişkiler Konseyi’ne (CFR) göre Kırgızistan’a ait değer 2013 yılında yüzde 23,8 iken, 2017’de yüzde 42,3’e yükselmiştir. Ülke 2017 itibarıyla ithalatının yüzde 75’ini Çin’den gerçekleştirirken, ev sahipliği yaptığı dolaysız sermaye yatırımlarının yüzde 26’sı Çin menşelidir. Datka-Kemin enerji hattı yatırımı, kuzey-güney karayolu projesi Çin’in açtığı borç paketi içerisinde öne çıkmaktadır (Sternberg, Ahearn, McConnell, 2017, 9). Tacikistan, Kırgızistan ölçüsünde olmasa da benzer bir görünüm sergilemektedir. 2013 yılında yüzde 9,9 olan indeks değeri, 2017’de yüzde 24’e yükselmiştir. Ayrıca Tacikistan dolaysız sermaye yatırımları açısından Çin’e ciddi ölçüde bağımlı durumdadır. 2015 yılında %24,1 olan Çin’in toplam dolaysız sermaye yatırımları içindeki payı 2017 itibarıyla %44,5’e yükselmiştir. Orta Asya Cumhuriyetleri içinde Çin’e olan borçların GSYİH’ye oranının gerilediği tek ülke Türkmenistan olmakla birlikte oranın düşük olduğunu söylemek güçtür (%16,9)**.

Orta Asya Cumhuriyetleri’nin Kazakistan istisnası bir kenara bırakıldığında proje geliştirilmesi, proje finansmanı ve dış ticari ilişkiler bağlamında Çin’e olan bağımlılığının yüksek olduğu görülmektedir. Bu durumun tümüyle Çin lehine sonuçlar yaratacağını düşünmek yanıltıcıdır. Çin firmaları ve finansal sistemi fizibilite çalışması iyi yapılmayan, zamana geçiriliş süreçleri şeffaf olmayan bir dizi yatırımın riskini üzerinde taşımaktadır. Pakistan, Güney Asya ve Orta Asya’ya gerçekleştirilmekte olan altyapı yatırımlarının geri ödeme sürelerinin belirsizliği, yatırım yapılan ülkelere açılan kredilerin geri dönmeme olasılığı giderek büyüyen endişe kaynağı olmaktadır (Lain, 2018, 5)*. Jeostratejik amaçların iktisadilik unsurunu sonuna dek gölgelemesi mümkün gözükmemektedir.

Çin’in özellikle Afrika’da, Pakistan’da yaşama geçirdiği altyapı uygulamaları ve iş yapma pratikleri bazı kaygılara yol açmaktadır. Çin sermayesinin yerli ortak yeğlememesi ve kendi ekipmanını kullanması, rüşvet, proje maliyetlerinin yukarı yönlü revizyonu, Çinli işçi kullanımı ve bu işçilerin geri dönmemeleri nedeniyle oluşan kültürel tepkiler hem düşük nüfuslu Orta Asya ülkeleri için hem de girişimin geleceği için kaygı yaratıcı niteliktedir. Özetle somut yararlar ortaya konulup yerel halka mal edilmezse projelerin niyeti konusunda Çin daha

* Çin, borç ve yatırım ilişkisi kurduğu ülkelere Batı ülkeleri ve mevcut finansal kurumlarda sıklıkla rastlanılan siyasi şartlar koşmamaktadır. Ancak bu Çin’in örtülü bir dizi beklentileri olduğunu gerçeğini değiştirmemektedir. Uygur özerk bölgesinde ve Tibet’te izlediği politikalar karşısında suskunluk, Tayvan ile sınırlı ilişkiler kurulması (“Tek Çin” politikasına sadakat) bu örtülü beklentiler arasındadır (Laruelle, 2018).

** Söz konusu indeks değerleri için bkz. Steil; Rocca, 2019. Borçlara ilişkin bir diğer gösterge Çin’den alınan borçların toplam borçlar içerisindeki payıdır. Bu oran Kırgızistan için %40 (2017), Tacikistan için %49 (2015), Kazakistan için %7’dir (2017) (Laruelle, 2018).

* Çinli yetkililerin Orta Asya’ya yapılan yatırımların yüzde 30’una kayıp gözüyle baktıkları ifade edilmektedir (Kynge, 2016).



fazla sorgulanır hale gelecektir. Özellikle ABD diplomatik çevreleri ve akademisyası tarafından gündemde tutulan, “Kuşak ve Yol”u Çin’in ekonomik diplomasi aracı olarak gören, girişimin jeopolitik kaygılarla ortaya atıldığı yolundaki tezlerin zemin bulması kamuoyu desteğini düşürecektir (Kohli, 2018,10; Hussain, 2017,22; Laruelle, 2018; Moldashev, 2019; Sidaway; Woon, 2017, 2018, 593).

Sonuç

Orta Asya Cumhuriyetleri, Sovyetler Birliği dağıldıktan sonra kapitalist dünya ekonomisi ile bütünleşme konusunda sorunlar yaşamaktadır. Adı geçen ülkeler grubunun küresel kapitalizme eklenme derecesi Doğu Avrupa ülkelerine kıyasla oldukça düşük kalmıştır. Denize erişimi olmayan bu coğrafya izolasyon koşullarını bir türlü ortadan kaldıramamış, küresel üretim ağlarına ya da değer zincirlerine nihai mallardan ziyade ara malı tedarikçisi olarak eklenilebilmiştir. Söz konusu ülkeler grubunun, kapitalist dünya ekonomisine, geçmişte en az kendileri kadar kapalı bir ülke olan, Çin aracılığıyla dönme fırsatı bulunmaktadır. Küresel üretim ağlarının dolayısıyla küresel ekonominin bir parçası olmanın yolu bilgi ve teknolojiye ulaşmadan, ürünlerin katma değerini arttırmadan geçmektedir**. Düşük katma değerli, birincil mal tedarikçisi olmaktan çıkmanın bilinen bir yolu –bağımlılık ilişkileri yaratma olasılığı bir yana- büyük ekonomilerden elde edilecek finansal destektir. İçinde yaşadığımız dönemde bu desteğin alınmasının en mümkün olduğu ülke Çin olarak gözükmektedir. Antik İpek Yolu ruhu ile bölgenin iktisaden canlanması, 1991 yılında tabi oldukları birliğin dağılması sonucu ayrışan Orta Asya Cumhuriyetleri’nin jeopolitik rekabeti öne çıkarmak yerine; gevşek, iktisadi öğelerin öne çıktığı bir birlikteliğe önem atfetmesine bağlıdır.

Çin-Orta-Batı Asya Ekonomik Koridoru kapitalist kalkınma sürecinde 30 yıla yakın bir süredir anlamlı ilerleme kat edemeyen bölge ülkeleri için bir fırsat penceresi sunmakla birlikte söz konusu ülkelerin yatırım potansiyellerinin ve iç pazar derinliklerinin çok sınırlı olması önemli bir handikaptır. Görece pahalıya mal olan kara ulaştırma yatırımları, Çin için sınırlı bir cazibe oluşturmaktadır. Güzergâhın CPEC ve BCIM gibi denize erişimi olan projeler karşısında gölgede kalma, dolayısıyla gerekli fonları elde edememe riski bulunuyor. Kuşak ve Yol’un esnek yapısı, bir kurumsallık dayatmaması, girişimin biçimlendirilmeye açık olması bir avantaj olarak görülebilir. Ancak gerek küresel ve bölgesel güç dengelerindeki belirsizlikler gerekse Çin devletinin izlediği sermaye birikim modelindeki olası değişiklikler nedeniyle kalkınma sorunlarını aşma, küresel üretim ağlarına bağlanma hevesi bir düş kırıklığı ile sonuçlanabilir.

Kaynakça

Derudder, B.; Liu, X.; Kunaka, C. (2018). *Connectivity Along Overland Corridors of the Belt and Road Initiative*. MTI discussion paper no. 6. Washington, D.C. : World Bank Group.

Dollar D. (2015). *The AIIB and the one belt one road*. Brookings, Summer.

** Bu saptamaya ek olarak, bölgenin küresel değer zinciri içindeki rolü ve diğer bölgeler ile karşılaştırılması için (UNIDO, 2015) özellikle üçüncü bölüm.



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES

FSCONGRESS 19

PROCEEDING BOOK



- Harvey D. (2006). *Spaces of Global Capitalism*. London&New York: Verso.
- Huang, Z. (2017). OBOR: Your guide to understanding OBOR, China's new Silk Road plan. *Quartz*, May 15, <https://qz.com/983460/obor-an-extremely-simple-guide-to-understanding-chinas-one-belt-oneroad-forum-for-its-new-silk-road/> (31.05.2019).
- Hussain Z. (2017) *The China-Pakistan Economic Corridor and the new Regional Geopolitics*, *Asie visions*, No. 94, Paris: Ifri.
- İnan, F., Yayloyan, D. (2018). *New Economic Corridors in the South Caucasus and the Chinese One Belt One Road*. İstanbul: TEPAV
- James K. (2016). "How the Silk Road plans will be financed," *Financial Times*, May 10.
- Julienne M. (2014). China's Relations with Central Asia. *China Analysis: China's neighbourhood policy*, *Godement F. içinde*, ECFR, 11-13.
- Kohli, H. (2017). Looking at China's Belt and Road Initiative from the Central Asian Perspective. *Global Journal of Emerging Market Economies*, 9(1-3), 3-11. <https://doi.org/10.1177/0974910117747760>
- Kratz, A. (2015). One Belt, One Road: What's in it for China's economic players?. *China's Great Leap Outward içinde*, *Godement F., Kratz A. (eds.)*, ECFR, 8-10.
- Kushkumbayev S. (2015). *Kazakhstan's Nurly Zhol and China's Economic Belt of the Silk Road: Confluence of Goals*. *The Astana Times*, 22 September.
- Lain S. (2018). *The Potential and Pitfalls of Connectivity along the Silk Road Economic Belt*. *China's Belt and Road Initiative and Its Impact In Central Asia içinde*. Ed . Laruelle M. Washington: George Washington University, 1-10.
- Laruelle M. (2018). *China's Belt and Road Initiative and Its Impact In Central Asia*. Washington: George Washington University.
- Lelyveld M. (2017). *China Shelves Central Asia Gas Plan – Analysis*, *Eurasia Review*, March 22.
- Moldashev K. (2019). *Risks in the Implementation of the "Belt and Road Initiative" in Central Asia*, CABAR.
- Nathan, D. (2018). *Imperialism in the 21st Century Global Value Chains and International Labour Arbitrage*, MR Online, <https://mronline.org/2018/08/18/imperialism-in-the-21st-century/> (15.05.2019).
- OBOReuropa, 2019. *One Belt*. <https://www.oboreurope.com/en/beltandroad/one-belt/> (20.04.2019).



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES
FSCONGRESS 19
PROCEEDING BOOK



Reichert J. A. (2019). Disclosable Restructuring Paper - Pap-Angren Railway. Washington: The World Bank.

Routray B. P.; Haldar S. (2018). Five Nations Railway Corridor Project: Increasing Connectivity & Chinese Dominance in Afghanistan, Mantraya Analysis, 27 April.

Sidaway J.D.; Woon C.Y. (2017). Chinese Narratives on “One Belt, One Road” in Geopolitical and Imperial Contexts. *The Professional Geographer*, 69(4), 591-603,

Steil B.; Rocca B.D. (2019). Belt and Road Tracker. <https://www.cfr.org/article/belt-and-road-tracker> (10.05.2019).

Sternberg T.; Ahearn A.; McConnell F. (2017). Central Asian ‘Characteristics’ on China’s New Silk Road: The Role of Landscape and the Politics of Infrastructure. *Land*, 6 (55), 1-16.

Tolipov, F. (2018). One Belt, One Road in Central Asia: Progress, Challenges, and Implications. A. Arduino, X. Gong (Eds.) *Securing the Belt and Road Initiative* içinde, Singapore: Palgrave, 181-195.

The World Bank (2019). World Bank Open Data <https://data.worldbank.org/> (23.05.2019).

UN (2019) Comtrade Database <https://comtrade.un.org/> (10.04.2019).

UNCTAD (2019). UNCTADSTAT
<https://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx> (25.05.2019).

UNIDO (2015). Global Value Chains and Development, Vienna: UNIDO.



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES

FSCONGRESS 19

PROCEEDING BOOK



Impact of Tourism on Sustainable Development: Examining the Local Residents' Perception

Ms. Suman Lata*

Abstract

Host's benefits from tourism development could be perceived either as a positive or negative impact, which forms an overall community satisfaction. The personal benefits from tourism, which are considered as positive impact, contribute to the community's perception towards additional tourism development. Residents' perception toward tourism considered as a prominent factor in achieving successful sustainable tourism development. Many times host communities either support or oppose for certain development or industrial setups, if it is known why residents support or oppose the industry, it will be possible to select those developments which can minimize negative social, economic and cultural impacts and maximize support for such alternatives. As such, quality of life for residents can be enhanced, or at least maintained, with respect to the impact of tourism in the community. This study implies to examine the local's perceived tourism impact on sustainable development of Purmandal and Utterbehni. Primary data analysis collected through the structured questionnaire and secondary data analysis using previous literature, newspapers, and online sources have been conducted.

Keywords: Host Community, Sustainable Tourism, Perceived Tourism Impacts

1. Introduction

The success of tourism development in a destination is linked to how local residents perceive tourism impacts (Adongo, Choe & Han, 2017). The tendency for local residents' support for destination development is more when they perceive positive impacts and receive benefits from tourism. The views and aspiration of local residents' should be pondered before planning and development of tourism (Byrd, Bosley, & Dronberger, 2009; Diedrich & García-Buades, 2009). International Conference of Environment Ministers on Biodiversity and Tourism (1997) postulated that tourism

* Research Scholar, Department of Tourism and Travel Management, Central University of Jammu



should be developed in such a way so that it can provide benefits to the local communities, strengthens the local economy and employs the local workforce.

Traditional concepts were not followed by balance of growth and conservation, but sustainability concepts put pressure on the balance of growth and conservation. Consequently, sustainable tourism reflects strain on the various prevailing impacts on environment and expresses the need for equitable and balanced in tourism development. Sustainable development in tourism includes a gamut of applications including decreasing the costs and raising the environmental, social and economic benefits, host community involvement and tourists' satisfaction (Cottrell et al., 2013; Choi & Sirakaya, 2005). With the growth in the tourism industry, these applications of sustainable development in tourism are becoming increasingly prominent for all the stakeholders (Brida et al., 2010). Most of the studies in literature has been carried in the different destination in developed countries (García, Vázquez, & Macías, 2015), especially in places where rural tourism or leisure areas is focused (Nunkoo & Gursoy, 2012). Ko (2004) stated that most of the studies in literature are descriptive in nature (based on qualitative data), hence lacking a accurate methodology to find the correct solution of sustainability issues in the context of tourism. But the study has collected data from respondents on likert scale and quantified that. In sustainable tourism researches, most of the studies often deal with one aspect of tourism. For instance, the economic impact of tourism activities is usually estimated on the basis of data on the number of arrivals, receipt per tourist, average length of stay and other economic indicators. In order to correctly estimate tourism activity and tourism's impact on national economies, some studies have developed tourism account methodologies (e.g. Frechtling, 1999). But this study has taken all dimensions of sustainable tourism development to study the local residents' perceived tourism impact. Most of the studies in previous literature on residents' perception have been conducted in the developed countries than the developing countries (Sharpley, 2014). To fill this research gap, this study has taken an attempt to examine the residents' perception of tourism impact on sustainable tourism in the area of Purmandal and Utterbehni (India).

Various scholars in their publications have also emphasized the importance of the local community satisfaction while evaluating sustainable tourism development (Cottrell et al., 2007; Curto, 2006; Gursoy & Rutherford, 2004). In sustainable development, there are different components, and every individual's interest varies according to their needs, it is difficult to satisfy everybody. Lack of coordination, lack of trust between the community and government, poor leadership, less involvement of community in decision making are the major barriers to successful implementation of sustainable practices (Berry & Ladkin, 1997; Pigram, 1990). This study implies to examine the local's perceived tourism impact on sustainable development of Purmandal and Utterbehni.

2. Theoretical background

The term sustainable tourism is highly debated by researchers all throughout the world due to its definition, validity, and operationalization. (Brown, 1991) posited that the output of various volumes, over the past few years, has contributed to the recognized



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES

FSCONGRESS 19

PROCEEDING BOOK



ambiguity in terminology (Beioley, 1995; Murphy, 1994; Lanfant & Graburn, 1992; Pearce, 1992) and the surfeit of labels. For sustainable tourism defined in a parochial sense, it was criticized by various authors (Wall, 1997; Hunter, 1995; Butler, 1993). In addition, it may link with some areas of sustainable development and contemplate the growth to maintain business viability; therefore it has its own specific tourism-centric agenda.

The tourism impact on sustainable development generally comprised of three prominent systems; the environment, the economic and the socio-cultural (Campbell & Heck, 1997; Muschett 1997; Barbier, 1987; Inskip, 1991). The positive economic impact of tourism increase the employment opportunities, household incomes, improve the living standard of local community (Choi & Sirakaya, 2006; Andereck et al., 2005; Ko & Stewart, 2002). Conversely, the negative impacts of tourism at destination include the increasing the cost of living (e.g. raising the prices of goods, products, and properties), less job opportunities (Látková & Vogt, 2012; Andereck et al., 2005; Brunt & Courtney, 1999; Liu & Var, 1986). With the growth of tourism development at a destination, the positive social impacts include the quality of recreational and entertainment opportunities and facilities for residents (Tovar & Lockwood, 2008); promoting the local's cultural identity (McGeHee et al., 2002); reviving and protecting the local's traditional culture, arts and crafts (Kim, 2002; Haralambopoulos & Pizam, 1996). However, it also exerts some negative impacts on the values of families and family relationships (Kousis, 1989); traffic congestion, contribute to overcrowding (Látková & Vogt, 2012; Ko & Stewart, 2002; Brunt and Courtney, 1999; Liu and Var, 1986), increase the rate of crime and drugs (Deery et al., 2012; Ko & Stewart, 2002; Tosun, 2002; Haralambopoulos & Pizam, 1996). Besides economic and social impact tourism development also contribute to environmental impacts. The positive environmental impacts include the protection of wildlife and forests, whereas it exerts the negative impacts, including the destruction of ecosystem and environment (Ko & Stewart, 2002), and increasing water, air and environmental pollution (Ko & Stewart, 2002; Andereck, 1995). There has been a steady flow of policy statements and initiatives towards sustainability from national, regional and local governments, tourism organizations, businesses and local communities (such as Alberta Tourism, 1988). UNWTO (2013) stated in sustainable tourism development goals that the development and promotion of the country's brand image and range of products in order to meet the market's need are vital to the competitiveness of the tourism sector. It raises awareness and attract interest, but also about increase the length of stay and encourage repeat visits and recommendations. Based on the literature review, following hypotheses were framed:

H1: *Government tourism policy and framework has significant impact on sustainable development.*

H2: *Protection of natural and cultural environment has significant impact on sustainable development.*

H3: *Poverty Reduction and Social Inclusion has significant impact on sustainable development.*



H4: *Destination competitiveness has significant impact on sustainable development.*

H5: *Employment has significant impact on sustainable development.*

3. Research Methodology

Due to quantitative nature of this study, it has used survey method. Hurst (1994) stated that the use of questionnaires is believed to get the most reliable responses. A developed questionnaire with a randomly selected sample among all resident families of Purmandal and Utterbehni was used. The total population of area was 2483. In order to achieve 95% of confidence level and 5% sampling error, the approximately sample size of 332 respondents is based on Krescjie and Morgan (1970). The questionnaire consisted of 64 questions, divided into two parts. The first section of the questionnaire included 8 statements regarding demographic information such as Age, Gender, Education, Average Monthly Income, Marital Status, and Occupational Status. The second section, consisting of another 56 statements, discussed the local's perception towards sustainable development in area. Likert scale was applied to each claim, with 1 indicating total disagreement or total opposition and 5 total agreement or total support, in order to allow people to express different intensity degrees in their perception. The items of five independent variables were taken from developed questionnaire of UNWTO (2013) and the items of sustainable development were taken from Lee (2013). For the q sorting, 18 questionnaires were distributed to academicians and other well-known contacts to verify the feasibility and compliance with objectives set out by the overall study. Then 80 questionnaires were distributed among local participants in the study area for pilot testing and data were collected. Respondents provided their valuable suggestions and input to improve the study. The data were analyzed and came with good results. The Cronbach Alpha was 0.852, which is above than .7 means data is reliable. Therefore, all questions were included in the questionnaire as planned. A survey of total 340 questionnaires (170 in Purmandal and 170 in Utterbehni) was done, out of which few had missing values, but replaced by mean. Responses were taken from men, women, and students, older and younger persons. Maximum respondents were illiterate and not able to understand English and Hindi. They understand the native language (dogri), so questionnaire was taken orally to get their responses.

All items of this questionnaire were taken from developed scale by UNWTO sustainable tourism development. There were six negative items formulated in this questionnaire and their responses were taken as respondents gave but while analysis the scale of these six items was reversed (1=5,2=4,3=3). In this way, it was stated, the higher the score, the more positively respondent perceive sustainable tourism development.

3.1 Profile of respondents

In all 332 responses, male response was 65.3% and female response was 34.7%. With respect to the marital status of respondents, 32.1 % were single, 65.9% were married, 0.9% was divorced and 1.2% were separated. The age of the respondents, 7.4% were below 20years, 41.8 % were from the age group of (21 -35) years, 32.4% were from the age group of (36-50)years, 16.8% were from the age group of (51-65) years



and 1.8% were above 65 years. From the total respondents, 28.2% were below matric, 22.6% were matric, 32.48% were undergraduate, 16.8% were graduate and 14.7% were qualified with post graduation and above degrees. From the total respondents, 32.4% were employed, 31.8% were self-employed, 10.3% were student, 24.1% were unemployed and 1.5% were retired. From the total respondents of monthly income, 38.2% had income below 10000 in rupees, 19.1% had income of (10000-30000) in rupees, 8.5% had income of (30000-50000) in rupees, 2.9% had income of (50000-70000) in rupees and there was no person, who had income of more than 70000 in rupees. From the respondents, 62.9% respondents were agreed that tourism generates benefits to the local community whereas 37.1% were not agreed and said there is no benefit to local community due to tourism.

Table 1.1 Demographic profiles of respondents

Variables	Frequency	%
<i>Gender</i>		
Male	222	65.3
Female	118	34.7
<i>Marital status</i>		
Single	109	32.1
Married	224	65.9
Divorced	3	.9
Separated	4	1.2
<i>Age</i>		
Below 20	25	7.4
21-35	142	41.8
36-50	110	32.4
51-65	57	16.8
Above 65	6	1.8
<i>Academic background</i>		
Below matric	96	28.2



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES
FSCONGRESS 19
PROCEEDING BOOK



Matric	77	22.6
Under graduate	80	32.4
Graduate	37	16.8
Post graduate and above	50	14.7
<i>Employment status</i>		
Employed	110	32.4
Self employed	108	31.8
Student	35	10.3
Unemployed	82	24.1
Retired	5	1.5
<i>Monthly income</i>		
Below 10,000	130	38.2
10,000-30,000	65	19.1
30,000-50,000	29	8.5
50,000-70,000	10	2.9
70,000 and Above	0	0
<i>Benefit</i>		
Yes	214	62.9
No	126	37.1

4. Data Analysis

4.1 Factor analysis and reliability test

Exploratory factor analysis was conducted to extract different factors. Kaiser's (1974) overall measure of sampling adequacy is 0.802, indicating that the data are appropriate for the principal components model. According to Tabachnick and Fidell



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES

FSCONGRESS 19

PROCEEDING BOOK



(1989) the Values of 0.6 and above are required for a good factor. The principal components analysis identified 6 factors with eigenvalues greater than 1. These factors explained 57.23 percent of variance. The % of the variance is 7.290. Cumulative of variance is 57.23% and the total variance is 2.551. The loading of items is higher than .55. Factor 1 contains 12 items and the value of cronbach alpha is .914, factor 2 contains 7 items and the value of cronbach alpha is .887, factor 3 contains 4 items and the value of cronbach alpha is .858, factor 4 contains 4 items and the value of cronbach alpha is .812. Factor 5 contains 4 items and the value of cronbach alpha is .718. Factor 6 contains 3 items and the value of cronbach alpha is .703. Items have loading less than 0.5 were deleted.

Constructs and related items	Fact or loadings
<i>Government tourism policy and framework</i>	
Current applicable laws held back the sustainable tourism development in this area.	.850
There is proper coordination between government departments for the development of sustainable tourism in this area.	.810
Tourism master plan is being successfully implemented in the process of development.	.797
NGO's, educational and other civil society bodies engaged in tourism authority structure.	.790
Tourism authority engages the involvement of private sector.	.760
SMDA consult and coordinate with stakeholders while preparing master plans.	.731
Tourism authority involves local communities in this area.	.691
Current applicable laws meet the need of development of sustainable tourism in the area.	.657
Tourism body or govt unit is working effectively in sustainable tourism development in the area.	.649
Engaged private sector are dedicated to follow sustainable tourism policies in this area.	.631
The progress and results of master plan are properly monitored and reviewed.	.614
Tourism has considered as a main sector by govt. which has impacted the development of this area.	.553
<i>Protection of natural and cultural environment</i>	
Tourism strategy/master plans cover the tourism issues related to cultural heritage.	.856



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES
FSCONGRESS 19
PROCEEDING BOOK



Various actions are taken to make tourist aware of sustainability.	.840
The impact of tourism development creates problem among local communities.	.829
There is monitoring on environmental and cultural conditions.	.786
Natural sites are effectively planned and managed by tourism body.	.766
Effective land use planning is done in every tourism development.	.726
Tourism service providers are taking steps to improve the sustainability of their operations.	.581
<i>Poverty Reduction and Social Inclusion</i>	
Private sector is committed with pro-poor tourism and working with local communities.	.830
There is a strategy for rural tourism development or pro-poor focus.	.786
Initiatives have been taken to promote employment in tourism to poor communities.	.671
An assessment has been made to estimate what proportion of tourism spending reaches the poor.	.655
<i>Destination competitiveness</i>	
Public and private stakeholders are engaged in marketing plan.	.882
Current marketing activities use all new technology, social media etc.	.839
There are some barriers (finance, lack of knowledge) in implementation of marketing plans.	.776
There is a regular collection of data on visitor arrivals, profile and activities.	.651
<i>Employment</i>	
Private sector makes sufficient provision for training and career development for their staff and local community.	.815
It is perceived to be lack of knowledge of sustainable tourism.	.659
Initiatives are taken for the promotion of employment in the tourism sector.	.625
Trade unions and other workers' are representatives active in the tourism sector.	.577
<i>Sustainable Development</i>	
There is development of community-based sustainable tourism initiatives	.691



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES
FSCONGRESS 19
PROCEEDING BOOK



Sustainable tourism-related plans and development has taken place	.623
Various initiatives has taken for tourism planning and development	.597

4.2 Mean and Standard Deviation

For the first factor Government tourism policy and framework (Mean=3.086, Standard Deviation= 1.029). There are twelve items under factor 1, in which Current applicable laws held back the sustainable tourism development in this area was negative item and so it was reverse coded. For the Second factor Protection of Natural and Cultural Environment (Mean=3.56, Standard Deviation=0.95). There are seven items under this factor in which the impact of tourism development creates problem among local communities was a negative item so it was coded reverse. The third Factor Poverty Reduction (Mean=2.72, Standard Deviation= 0.937). Under this factor, there are four items. The fourth factor was Destination Marketing (Mean=3.05, Standard Deviation=1.105). In this factor, there are four items and there were some barriers (finance, lack of knowledge) in implementation of marketing plans was negative item and coded reverse. The fifth factor was Employment and under which it is perceived to be lack of knowledge of sustainable tourism was negative item and so it was reverse coded (Mean=1.98, Standard Deviation=0.94). The sixth and the last factor was Sustainable Development (Mean=3.03, Standard Deviation=1.05).

Table 1.2 Mean and Standard Deviation

Items	ean	M	Standard Deviation
<i>Government tourism policy and framework</i>			
Tourism has considered as a main sector by govt. which has impacted the development of this area.	.23	.363	1 .086 .029
There is proper coordination between government departments for the development of sustainable tourism in this area.	.61	.343	1
Tourism body or govt unit is working effectively in sustainable tourism development in the area.	.27	.325	1
Tourism authority engages the involvement of private sector.	.09	.492	1
Tourism authority involves local communities in this area	.87	.548	1
NGO's, educational and other civil society bodies engaged in tourism authority structure.	.71	.633	1
Engaged private sector are dedicated to follow sustainable tourism policies in this area.	.34	.374	1



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES
FSCONGRESS 19
PROCEEDING BOOK



Current applicable laws meet the need of development of sustainable tourism in the area.	.35	.537	1	
Current applicable laws held back the sustainable tourism development in this area.	.60	.343	1	
SMDA consult and coordinate with stakeholders while preparing master plans.	.06	.494	1	
Tourism master plan is being successfully implemented in the process of development.	.17	.379	1	
The progress and results of master plan are properly monitored and reviewed.	.72	.357	1	
<i>Protection of natural and cultural environment</i>			.56	.95
Natural sites are effectively planned and managed by tourism body.	.64	.267	1	
Tourism strategy/master plans cover the tourism issues related to cultural heritage.	.30	.414	1	
The impact of tourism development creates problem among local communities.	.02	.582	1	
Effective land use planning is done in every tourism development.	.86	.073	1	
Tourism service providers are taking steps to improve the sustainability of their operations.	.89	.874	.	
Various actions are taken to make tourist aware of sustainability.	.54	.215	1	
There is monitoring on environmental and cultural conditions.	.67	.115	1	
<i>Protection of Natural and Cultural Environment</i>				
Private sector is committed with pro-poor tourism and working with local communities.	.84	.426	1	
There is a strategy for rural tourism development or pro-poor focus.	.64	.457	1	
An assessment has been made to estimate what proportion of tourism spending reaches the poor.	.22	.280	1	
Initiatives have been taken to promote employment in tourism to poor communities.	.72	.72	2	
<i>Destination Competitiveness</i>				
There are some barriers (finance, lack of knowledge) in implementation of marketing plans.	.70	.352	1	



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES
FSCONGRESS 19
PROCEEDING BOOK



Current marketing activities use all new technology, social media etc.	.09	.366	1		
There is a regular collection of data on visitor arrivals, profile and activities.	.44	.248	1		
Public and private stakeholders are engaged in marketing plan.	.99	1.544		.62	.24
<i>Employment</i>					
Private sector makes sufficient provision for training and career development for their staff and local community.	.15	.45	1		
It is perceived to be lack of knowledge of sustainable tourism.	.07	.37	1		
Initiatives are taken for the promotion of employment in the tourism sector.	.77	.76	0		
Trade unions and other workers' are representatives active in the tourism sector.	.52	.38	1		
<i>Sustainable Development</i>					
There is development of community-based sustainable tourism initiatives	.23	.36	1		
Sustainable tourism-related plans and development has taken place	.61	.34	1		
.623					
Various initiatives has taken for tourism planning and development	.27	.32	1		
.597					

4.3 Hypotheses testing

For the purpose of the hypothesis testing, regression analysis technique was applied using SPSS 22.0.

Table 1.3 Regression



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES
FSCONGRESS 19
PROCEEDING BOOK



Factors	R	R Square	R	A	Result
			adjusted	value	
			R		
Government Tourism Policy and Framework	.847	.17	.716	.000	Supported
Protection of Natural and Cultural Environment	.054	.03	.000	.320	Not Supported
Poverty Reduction and Social Inclusion	.101	.10	.007	.063	Not Supported
Destination Competitiveness	.158	.25	.022	.004	Supported
Employment	.037	.01	.002	.493	Not Supported

The R value for *Government Tourism Policy and Framework* represents the simple correlation .847 among factors, whereas regression analysis indicates the coefficient of determination, i.e. R Square = 0.717. This implies that 71% of the variation in sustainable tourism development is explained by the regression at $p < .05$ at significance level. Hence, the first hypothesis *Government tourism policy and framework has significant impact on sustainable development* was supported.

For *Protection of Natural and Cultural Environment*, the R value is .054 and coefficient of determination, i.e. .003 which implies only 0.3% variation in sustainable tourism development is explained by the regression at $p > .05$ which is not significant level. Hence, this hypothesis was not supported.

For *Poverty Reduction and Social Inclusion*, the R value is .101 and R Square=.010 which again shows very less correlation, i.e. 1% at $p > .05$ which is not significant. Hence, this hypothesis was not supported.

The R value for *Destination Competitiveness* represents the simple correlation .158 among factors, whereas regression analysis indicates the coefficient of determination, i.e. $R^2 = .025$. This implies that 2.5% of the variation in sustainable tourism development is explained by the regression at $p < .05$ at significance level. Hence, this hypothesis was supported.

For *Employment*, the R value is .037 and R square is .001 which implies the relationship of 0.1% at the $p > .05$ which is not significant. Hence, this hypothesis was not supported.

4. Findings

This research paper indicates the local residents' has partially favorable perception for tourism impact on sustainable development. There was a significant impact found on sustainable tourism development by *Government tourism policy* which implies various initiatives taken by government and tourism body has really impacted



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES

FSCONGRESS 19

PROCEEDING BOOK



on the sustainable development of this destination. Tourism body and government unit are working effectively for instance, the government has recently repaired old roads and constructing new roads to make tourist circuit of Mansar, Surinasar, Purmandal and Utterbehni. Recently government has constructed bridge on the Devika River that provides facility to local residents to cross from one side to other. Tourism authority held meetings and participate the local community in decision making regarding the progress of destination. For *Protection of natural and cultural environment*, there wasn't found any significant impact on sustainable development which implies that only few initiatives has been taken for instance, fencing around forests, two new parks has been built, hunting and cutting of wood are prohibited for natural environment conservation. But, no initiative has been taken to promote the locals' cultural identity, neither by government nor local community. Further, in relation to *Poverty reduction and social inclusion*, there wasn't found significant impact. UNWTO (2013) stated that the role of tourism as a valuable force for poverty reduction has been formally recognized by international agencies and governments. In 2002 the Johannesburg Summit on Sustainable Development identified tourism as a primary sector for poverty alleviation. Private sector is less committed to pro-poor focus. Social inclusion of all local's, irrespective of their gender, age, race or ability is not considered. Few influential people have taken advantage and rest has not given any consideration. For *Destination marketing*, there was found a significant impact on sustainable development. The destination has not promoted for whole year, but only on special events. Especially in the month of February, a big event is organized in which all locals do marketing and campaign to promote it. Government in collaboration with local residents' organizes the events in which thousands of pilgrimage comes to visit the destination. Destination is promoted by using the new technologies, social media, and television ads. Further, in relation to *Employment*, there wasn't found any significant impact on sustainable development. There is a strong outside influence which often results in financial leakages. Leakages can be through profits or expatriate salaries being repatriated to developed countries (Hall & Lew, 2009; Scheyvens & Russell, 2009). Despite local residents', job opportunities are given to the outsiders. Government has started many projects for development of this destination, but they have hired labor from outside.

5. Conclusion

Sustainability and sustainable development in tourism are becoming increasingly significant for all the stakeholders (i.e. operators, tourists and host communities) with the growth of the tourism industry (Brida et al., 2010). This study examined the perception of local residents' for tourism impact on sustainable tourism development in Purmandal and Utterbehni. The study area has a tremendous potential to develop this destination. It calls for a multi-pronged approach. It requires efforts by all stakeholders of tourism viz. tourists, host community, private players, and government. Without local's participation, a destination can't come out with a successive model. A suitable mix of local community with government in all policies and strategies is the need for the destination development. This study indicates that government tourism policy and destination marketing are positively associated with the sustainable development.



Implication of the study

Confirming with previous research (Mitchell & Muckosy, 2008; Goodwin, 2006), this study also finds that the job opportunities gained by local residents' are relatively small. Government should provide all projects to the local vendors so that it can enhance the financial condition of local residents'. There are no initiatives have been taken to promote the local residents' culture. Tourism department should take some initiatives to showcase local's culture in collaboration with local residents' that will help in promoting the destination and attracting the tourists. As it was stated by (Sharpley, 2014), while most of the previous resident perception studies have been conducted in the developed world, few studies have been reported in developing countries and studies in the early stage of development are conspicuously absent from the literature. Therefore, having conducted this study in one of the least developed areas in Jammu and in a site in the pre-development stage of tourism development marks a significant contribution of this study to the resident perception literature.

Limitations of the study

Despite several contributions, this study has some limitations. The current study is limited to the host community perception; study on all stakeholder perception may give different results. Furthermore, the study is limited by the spatiotemporal limitation, as the study is just restricted to one geographical area and time and generalizations can vary with the change in spatiotemporal features in the study.

References

- Adongo, R., Choe, J. Y., & Han, H. (2017). Tourism in Hoi An, Vietnam: impacts, perceived benefits, community attachment and support for tourism development. *International Journal of Tourism Sciences*, 17(2), 86-106.
- Andereck, K. L., Valentine, K. M., Knopf, R. C., & Vogt, C. A. (2005). Residents' perceptions of community tourism impacts. *Annals of tourism research*, 32(4), 1056-1076.
- Barbier, E.B. (1987). The concept of sustainable economic development. *Environmental Conservation*, 14 (2), 101-110.
- Beioley, S. (1995) Green tourism: Soft or sustainable? *English Tourist Board Insights*, B75–B89.
- Berry, S., & Ladkin, A. (1997). Sustainable tourism: A regional perspective. *Tourism Management*, 18(7), 433-440. Berry, S., & Ladkin, A. (1997). Sustainable tourism: A regional perspective. *Tourism Management*, 18 (7), 433-440.
- Brida, J. G., Osti, L., & Barquet, A. (2010). Segmenting resident perceptions towards tourism—a cluster analysis with a multinomial logit model of a mountain community. *International Journal of Tourism Research*, 12(5), 591-602.



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES

FSCONGRESS 19

PROCEEDING BOOK



Brown, F. (1991) Alternative tourism. *English Tourist Board Insights*, D27–D29.

Brunt, P., & Courtney, P. (1999). Host perceptions of sociocultural impacts. *Annals of tourism Research*, 26(3), 493-515.

Butler, R.W. (1993) Tourism – an evolutionary perspective. In J.G. Nelson, R.W. Butler and G. Wall (eds) *Tourism and Sustainable Development: Monitoring, Planning, Management* (pp. 27 43). Waterloo: University of Waterloo Press.

Byrd, E. T., Bosley, H. E., & Dronberger, M. G. (2009). Comparisons of stakeholder perceptions of tourism impacts in rural eastern North Carolina. *Tourism Management*, 30(5), 693-703.

Campbell, C.L., & Heck, W.W. (1997). An ecological perspective on sustainable development. In F.D. Muschett (ed.), *Principles of sustainable development* (pp. 47-67). Delray Beach, FL: St. Lucie Press.

Choi, H. C., & Sirakaya, E. (2006). Sustainability indicators for managing community tourism. *Tourism management*, 27(6), 1274-1289.

Choi, H. S. C., & Sirakaya, E. (2005). Measuring residents' attitude toward sustainable tourism: Development of sustainable tourism attitude scale. *Journal of Travel Research*, 43(4), 380-394.

Cottrell, S. P., Vaske, J. J., Shen, F., & Ritter, P. (2007). Resident perceptions of sustainable tourism in Chongdugou, China. *Society and Natural Resources*, 20(6), 511-525

Cottrell, S. P., Vaske, J. J., & Roemer, J. M. (2013). Resident satisfaction with sustainable tourism: The case of Frankenwald Nature Park, Germany. *Tourism Management Perspectives*, 8, 42-48.

Curto, J. (2006). *Resident perceptions of tourism in a rapidly growing mountain tourism destination* (Master's thesis, University of Waterloo).

Deery, M., Jago, L., & Fredline, L. (2012). Rethinking social impacts of tourism research: A new research agenda. *Tourism Management*, 33(1), 64-73.

Diedrich, A., & García-Buades, E. (2009). Local perceptions of tourism as indicators of destination decline. *Tourism Management*, 30(4), 512-521.

Frechtling, D. C. (1999). The tourism satellite account: foundations, progress and issues. *Tourism management*, 20(1), 163-170.

García, F. A., Vázquez, A. B., & Macías, R. C. (2015). Resident's attitudes towards the impacts of tourism. *Tourism Management Perspectives*, 13, 33-40.

Goodwin, H. (2011). *Taking responsibility for tourism*. Woodeaton: Goodfellow Publishers Limited.



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES

FSCONGRESS 19

PROCEEDING BOOK



Gursoy, D. and Rutherford, D.G. (2004), “Host attitudes toward tourism: an improved structural model”, *Annals of Tourism Research*, Vol. 31 No. 3, pp. 495-516.

Haralambopoulos, N., and Pizam, A. (1996). Perceived impacts of tourism. *Annals of Tourism Research*, 23(3), 503–526. doi:10.1016/0160-7383(95)00075-5.

Hunter, C. (1995) On the need to re-conceptualise sustainable tourism development. *Journal of Sustainable Tourism* 3 (3), 155–65.

Inskeep, E. (1991). *Tourism planning: An integrated and sustainable development approach*. New York: Van Nostrand Reinhold.

Kim, K. (2002). *The effects of tourism impacts upon quality of life of residents in the community* (Doctoral dissertation, Virginia Tech).

Ko, D. W., & Stewart, W. P. (2002). A structural equation model of residents' attitudes for tourism development. *Tourism management*, 23(5), 521-530.

Lanfant, M. and Graburn, N.H.H. (1992) International tourism reconsidered: The principle of the alternative. In V.L. Smith and W.R. Eadington (eds) *Tourism Alternatives: Potentials and Problems in the Development of Tourism*. Philadelphia: University of Pennsylvania Press and the International Academy for the Study of Tourism.

Látková, P., & Vogt, C. A. (2012). Residents' attitudes toward existing and future tourism development in rural communities. *Journal of Travel Research*, 51(1), 50-67.

Liu, J. C., & Var, T. (1986). Resident attitudes toward tourism impacts in Hawaii. *Annals of tourism research*, 13(2), 193-214.

McGehee, N. G., Andereck, K. L., & Vogt, C. A. (2002, June). An examination of factors influencing resident attitudes toward tourism in twelve Arizona communities. In *Proceedings of the 33rd Annual Travel and Tourism Research Association Conference, Arlington, VA*.

Mitchell, J., & Muckosy, P. (2008). *A misguided quest: Community-based tourism in Latin America*. Overseas Development Institute.

Murphy, P.E. (1994) Tourism and sustainable development. In W. Theobald (ed.) *Global Tourism the Next Decade*. Oxford: Butterworth-Heinemann.

Muschett, F.D. (1997). *Principles of sustainable development*. Delray Beach, FL: St. Lucie Press.

Nunkoo, R., & Gursoy, D. (2012). Residents' support for tourism: An identity perspective. *Annals of Tourism Research*, 39(1), 243-268.

Pearce, D.G. (1992) *Tourism Alternatives: Potentials and Problems in the 23rd Journal of Sustainable Tourism Development of Tourism*. Philadelphia: University of Pennsylvania Press and the International Academy for the Study of Tourism.



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES
FSCONGRESS 19
PROCEEDING BOOK



Pigram, J.J. (1990). Sustainable tourism: Policy considerations. *Tourism Studies*, 1 (2), 2-9.

Sharpley, R. (2014). Host perceptions of tourism: A review of the research. *Tourism Management*, 42, 37-49.

Tosun, C. (2002). Host perceptions of impacts: A comparative tourism study. *Annals of tourism research*, 29(1), 231-253.

Tovar, C., & Lockwood, M. (2008). Social impacts of tourism: An Australian regional case study. *International journal of tourism research*, 10(4), 365-378.

Wall, G. (1997) Is ecotourism sustainable? *Environmental Management* 21 (4), 483-91.

**TEK DÜZEN MUHASEBE SİSTEMİNDEN BOBİ TFRS'YE
DÖNÜŞÜM: İŞLETME UYGULAMALARI**



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES
FSCONGRESS 19
PROCEEDING BOOK



Arş. Gör. Dr. Ela HİÇYORULMAZ*

Prof. Dr. Habib AKDOĞAN**

ÖZET

Muhasebenin yaklaşık olarak MÖ. 3200’lü yıllarda var olduğu düşünüldüğünde şu anki yaşının 5000’in üzerinde olduğu söylenebilir. 5000 yıl boyunca sürekli kendini yenileyen, bulunduğu dönemin özelliklerine uyum sağlayan, aktif bir kavram olması muhasebenin sürdürülebilir olduğunu da göstermektedir. Günümüzde şirketlerin globalleşmesi ile birlikte muhasebe kavramı da global bir hal almış ve uluslararası muhasebe standartları geliştirilmiştir. Türkiye’de 1989 yılında kurulan TÜRMOB, 1933 ve 1968 yıllarında yapılandırılan muhasebe sistemleri ve 2002 yılında faaliyete geçen Türkiye Muhasebe Standartları Kurulu ile birlikte gerekli çalışmalar yapıldığı görülmektedir. Türk Ticaret Yasasının 2011 yılında yenilenmesi ve 2012 yılında yürürlüğe girmesi ile birlikte uluslararası muhasebe standartları da uygulanmaya başlamıştır. Kademeli olarak gerçekleştirilen bu süreçte 1 Ocak 2018 tarihinde BOBİ FRS yürürlüğe girmiştir. BOBİ TFRS ile amortismanlar, kıdem tazminatı ayırma, inşaat, stok, hasılat ve borçlanma maliyetleri gibi farklı bölümlerde standartlar güncellenmiştir. Bu çalışmada; Stoklar, Maddi Duran Varlıklar, Hasılatlar Standardı incelenmiş, işlemler Tek Düzen Muhasebe Sistemi, TMS ve BOBİ FRS’ye göre farklılıklar taşıdığı ortaya konulmuştur. Güncel sistemin getirdiği sonuçlar çalışmanın önemini ortaya koymuştur.

Anahtar Kelimeler: Uluslararası Muhasebe Standartları, BOBİ TFRS, Tek Düzen Hesap Planı

Jel Kodu: M410

* Hitit Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümü Araştırma Görevlisi Dr., email: elahicyorulmaz@hitit.edu.tr

** Hitit Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümü Öğretim Üyesi, email: habibakdogan@hitit.edu.tr



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES

FSCONGRESS 19

PROCEEDING BOOK



TRANSFORMATION FROM UNIFORM ACCOUNTING SYSTEM TO FINANCIAL REPORTING STANDARD FOR LMEs: BUSINESS APPLICATIONS

Abstract

The accounting is about BC. Considering the existence of 3200s, it can be said that the current age is over 5000. It also shows that accounting is sustainable because it is an active concept that renews itself continuously for 5000 years and adapt to the characteristics of the period it is in. Today, with the globalization of companies, the concept of accounting has become global and international accounting standards have been developed. It is seen that the necessary work has been done TURMOB which founded in 1989 in Turkey, accounting systems have structured in 1933 and 1968, and Turkey Accounting Standards Board activated in 2002. With the renewal of the Turkish Commercial Code in 2011 and its entry into force in 2012, international accounting standards have started to be implemented. In this gradual period, on 1 January 2018, the Financial Reporting Standard for Large and Medium-Sized Enterprises (BOBİ TFRS) entered into force. With Financial Reporting Standard for Large and Medium-Sized Enterprises has been updated the standards in different sections such as depreciation, severance pay, construction, inventory, revenue and borrowing costs. In this study; Inventories, Tangible Fixed Assets, Revenues Standard has been examined and transactions have been found to have differences according to Uniform Accounting System, TAS and Standard for Large and Medium-Sized Enterprises. The results of the current system revealed the importance of the study.

Keywords: International Accounting Standards, Financial Reporting Standard for Large and Medium-Sized Enterprises (BOBİ TFRS), Uniform Chart of Accounts.

Jelcode: M410

1. Giriş

Türkiye’de muhasebe alanında standartlaştırma çalışmaları çok eskiye dayanmaktadır. Cumhuriyet’in kuruluşundan sonra birçok alanda olduğu gibi ekonomi, ticaret, hukuk sistemlerinde de büyük başlangıçlar yapılmış ve geliştirilerek günümüze kadar gelmiştir. 1926 yılında 865 sayılı yasa ile yürürlüğü giren Türk Ticaret Yasası, Alman Ticaret Yasası’ndan yararlanılarak hazırlanmıştır. Dolayısıyla muhasebe sistemimiz üzerine Almanların etkisi olmuştur. (Özyürek, s.61). Yine 1933 yılında Alman Profesör Sachsenberg tarafından hazırlanıp Sümerbank’ta uygulanan muhasebe sistemi, ardından birçok Kamu İktisadi Kuruluşlarında da uygulanmaya başlanmıştır (Avder, 2009).



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES

FSCONGRESS 19

PROCEEDING BOOK



1940 yılından sonra çıkartılan Kazanç Vergisi Kanunu ve 1950 yılında çıkartılan Gelir Vergisi Kanunu muhasebe alanında yapılan çalışmalarla etkilerini arttırmıştır. 1964 yılında yürürlüğe giren İktisadi Devlet Teşekkülleriyle Müesseseleri ve İştirakleri Hakkında 440 sayılı kanunla birlikte kurulan komisyonlar, muhasebe sistemlerinin oluşturulması ve tekdüzenleştirilmesi için esasları oluşturmuştur. 1972-1977 yılları arasında KİT'ler için tek düzen muhasebe sistemi kademeli olarak uygulanmaya başlanmıştır (Özyürek, s.61). Benzer çalışmaları Türkiye Bankalar Birliği, Türk Standartları Enstitüsü Kurumu, Türkiye Sigortacılar Birliği, Türkiye Muhasebe Uzmanları Derneği, Maliye Bakanlığı vb. kurumlar ayrı ayrı yapmışlardır. Bunların bir kısmı içerik, bir kısmı ise şekil yönünden yapılan çalışmalardır. Ancak bu çalışmaların niteliği ne olursa olsun hepsi de bir standart oluşturma çalışmalarıydı.

1989 yılına gelindiğinde hem muhasebeyi bir meslek olarak tanımlamak, tanıtmak, hem de bu birbirinden farklı olan çalışmaları bir çatı altında toplamak amacıyla 3568 sayılı yasa ile Serbest Muhasebecilik, Serbest Muhasebecilik ve Mali Müşavirlik ve Yeminli Mali Müşavirlik bir meslek olarak kabul edilmiştir. Bu yasa muhasebenin bir meslek olması ve muhasebeye belli standartların getirilmesi adına önemli bir adımdır. Ardından 1992 yılında çıkartılan ve 1994 yılında yürürlüğe giren Tek Düzen Muhasebe Sistemi (TDMS) ülkemizin ilk ulusal standartları olma özelliğini taşımaktadır (26948 sayılı RG.).

Türkiye'de bu alanda önemli çalışmalar yapılmıştır. Türkiye Muhasebe Denetim Standartları (TUMUDES) kurulmuş, 1994 yılında TUMUDES ile Uluslararası Muhasebe Standartları Kurulu'nun (IFAC) birlikte oluşturdukları Türkiye Muhasebe Standartlarından 19 tanesi kesinleştirilerek yayınlanmıştır. SPK yasasına eklenen bir madde ile Türkiye Muhasebe Standartları Kurulu Oluşturulmuştur (Sevilengül, 2011:9).

Muhasebe alanındaki en büyük değişikliklerden birisi de 13.11.2011 tarihli 6012 Sayılı Türk Ticaret Kanunu olmuştur. En son değişikliği 1956 yılında yapılan bu yasa, yeniden düzenlenerek muhasebe konularına ağırlıklı yer veren bir düzenleme olmuştur. Yasa 2012 yılında yürürlüğe girmiştir. (Durmuş, 2014:3)

Bu yasanın 88. maddesine göre bilanço esasına göre defter tutan işletmeler 01.01.2013 tarihinden itibaren IFRS düzenlemelerine uygun, Türkiye Muhasebe Standartlarını (TMS) uygulamak, kayıtlarını buna göre tutmak zorunda sayılmışlardır. Yeni Türk Ticaret Kanunu ile işletmelerin hazırlayacağı finansal tabloların, Türkiye Muhasebe/Finansal Raporlama Standartlarına göre hareket edecekleri kanunda düzenlenmiştir (Sağlam, Yolcu ve Eflatun, 2014:12). Buna paralel olarak 29 Temmuz 2017 tarihli 30138 sayılı mükerrer Resmi Gazete' de yayınlanarak yürürlüğe giren Büyük ve Orta Boy İşletmeler için Finansal Raporlama Standartlarını görüyoruz. BOBİ FRS olarak adlandırılan bu standartlar 01.01.2018 tarih ve sonrasını kapsayacak şekilde yürürlüğe girmiştir (Yaraşlı, 2014:2).

Gelinen son noktada Türkiye'de muhasebe sistemimiz çok başlı bir şekilde yürümektedir. Bir yandan vergi için muhasebeyi esas alan Vergi Usul Kanunu, diğer yandan bilgi için muhasebeyi benimseyen ve muhasebe ağırlıklı olarak yeniden düzenlenen Türk Ticaret Kanunu, diğer yandan ise Uluslararası Muhasebe Standartları ve devamında Büyük ve



Orta Boy işletmeler için çıkarılan Finansal Raporlama Standartları düzenlemelerini karşımızda görmekteyiz. Bu durum işletmeler açısından sorun oluşturmaktadır. Öyle ki, işletmeler dönem içerisinde yapmış oldukları işlemleri dönem sonlarında dönüştürmeye tabi tutmaktadırlar. Bu durum gerek muhasebe meslek mensuplarını, gerekse işletmeleri zor durumda bırakmaktadır.

2. Literatür Taraması

Ataman ve Cavlak (2017), “Büyük ve Orta Boy İşletmeler İçin Finansal Raporlama Standardı (BOBİ FRS) ile Tam Set Türkiye Muhasebe ve Türkiye Finansal Raporlama Standartlarının (TMS/TFRS) Karşılaştırılması” başlıklı çalışmaları ile iki konuyu ele almıştır. Büyük ve orta ölçekli işletmeler açısından BOBİ FRS’de farklı düzenlemelerin olduğu sonucuna ulaşmışlardır.

Gençoğlu Gücenme (2017), “Temel Konularda BOBİ FRS ve TMS/TFRS Karşılaştırması” başlıklı çalışması ile BOBİ FRS’nin farklılıklarını ortaya koyarak karşılaştırma gerçekleştirmiştir. Getirilen ilave yükümlülükler hakkında bilgi verilmiştir.

Gökçen vd. (2018)’de Avrupa Birliği’nin yürütmüş olduğu 10 yıllık bir çalışma sonucunda BOBİ FRS’nin ortaya çıktığını belirtmişlerdir. Ayrıca, BOBİ FRS ile TFRS karşılaştırması yaptıktan sonra örnek üzerinden uygulamada bulunmuşlardır. Örnek sonucunda, BOBİ FRS uygulaması ile finansal raporların gerçeğe uygun bilgi sunamadığı sonucuna ulaşmışlardır.

Alataş ve Kılıç (2018), BOBİ FRS ile TMS/TFRS’yi karşılaştırmıştır. BOBİ FRS’nin sade hazırlandığını bu nedenle daha rahat anlaşıldığını belirtmişlerdir. Ayrıca şerhiye, stok, hasılat, maddi duran varlık ve maddi olmayan duran varlık grupları açısından farklılıklarına yer verilmiştir.

Doğan (2018), muhasebe sistemi uygulama genel tebliği ve vergi usul kanunu bağımsız denetiminde belli bir kural bütünlüğü olmaması nedeniyle BOBİ FRS’ye ihtiyaç duyulduğunu belirtmiştir. BOBİ FRS ile benzer özelliklerini ve farklılıklarını çalışmasında açıklamıştır.

Dızman (2018), canlı varlıklar grubunu BOBİ FRS kapsamında ele almıştır. Gerçekleştirdiği uygulamada gerçeğe uygun değer yöntemi ile maliyet yöntemini kullanılarak muhasebeleştirilmesini gerçekleştirmiştir.

Karacan ve Uygun (2018), çalışmalarında, BOBİ FRS ile tam set TMS/TFRS karşılaştırmasını gerçekleştirmişlerdir. Sonuç olarak düzenlemelerin genel olarak uyumlu olduğu ancak temel noktalarda bazı farklılıkların olduğunu tespit etmişlerdir.



Yelgen ve Uyar (2018), maddi duran varlıkların BOBİ FRS'ye göre muhasebeleştirilmesi konusunda çalışma gerçekleştirmiştir. Çalışmada; kayıt etme, amortisman ayırma, değer düşüklüğü konularına yer verilmiştir.

Gönen (2019), çalışmasında satışların maliyetinin BOBİ FRS' açısından ele alarak, BOBİ FRS'de dönüştürme maliyetlerinin ele alınmasından dolayı tam maliyet ya da normal maliyet yöntemlerinden birisinin kullanılabileceğini belirtmiştir.

3. BOBİ FRS

Türkiye'de 2013 yılından beri uygulamaya başlanan Türkiye Muhasebe Standartları sınırlı sayıda işletmeyi kapsıyordu. Daha çok büyük işletmeleri ilgilendiriyordu. Ancak % 99,5' KOBİ olan ülkemizde bu işletmelerinde kademeli olarak sisteme dahil edilmesi gerekiyordu.

Defter tutmakla yükümlü olan gerçek veya tüzel kişilerin muhasebe ile ilgili düzenlemelerinde 2011 yılında kurulan Kamu Gözetimi, Muhasebe ve Denetim Standartları Kurumu (KGK) ve Maliye Bakanlığının görüşleri doğrultusunda oluşturulmuştur. 2014 yılında KGK tarafından yapılan düzenlemede, 2014 yılı ve sonrası için bazı kurum ve kuruluşlar ile işletmelerin finansal tablolarının hazırlanmasında Türkiye Finansal Raporlama Standardı (TFRS) uygulamalarına karar verilmiştir. Kamu Gözetimi, Muhasebe ve Denetim Standartları Kurumu, 2014 yılında Türkiye Finansal Raporlama Standardı (TFRS) uygulama kapsamını bağımsız denetim kapsamından ayırıştırarak, TFRS uygulama kapsamını genel olarak kamu yararını ilgilendiren kuruluşlarla sınırlandırmıştır. Bunun dışında da, kamu yararını ilgilendiren kuruluşlar dışında kalan işletmelerin ise isteğe bağlı olarak TFRS uygulamalarını öngörmüştür. TFRS uygulamayan işletmeler finansal raporlamalarını muhasebe sistemi uygulama genel tebliğine göre yapacaklardır (Sakarya, Yazgan ve Yıldırım, 2018:700).

BOBİ FRS, bağımsız denetime tabi olup TMS/TFRS uygulamayan işletmelerde MSUGT'lar ve "İlave Hususlar"ın yerini almıştır. Söz konusu işletmelerin TTK uyarınca genel kurullarına sunulacak finansal tablolarının hazırlanmasında esas alınacak finansal raporlama çerçevesi BOBİ FRS olarak düzenlenmiştir. Bu doğrultuda BOBİ FRS olarak adlandırılan bu standartlar 29 Temmuz 2017 tarihinde 30138 sayılı resmi gazetede yayımlanarak 1 Ocak 2018 tarihinden itibaren uygulanmaya başlanmıştır. BOBİ olarak adlandırılan Büyük ve Orta Boy İşletmeler için hazırlanan bu standart, KGK tarafından hazırlanan ve bağımsız denetime tabi olan, ancak Kamu Yararını İlgilendiren Kuruluşlar (KAYİK) finansal raporlanmasının genel çerçevesini belirlemektedir. BOBİ FRS'nin uygulanabilmesi için işletmenin ölçeği yanında, önemli ölçüde kamuoyunu ilgilendirmesi ve kamuya hesap verme yükümlülüğü bulunması dikkate alınmaktadır. KAYİK'lerin uygulamak zorunda oldukları TMS/TFRS'lere uygun finansal tabloların hazırlanmasının maliyetli, karmaşık olmasının yanında uzmanlık bilgisinin de gerekli olması gibi nedenlerle, TMS/TFRS'lere göre daha sadeleştirilmiş ve basitleştirilmiş muhasebe ilkeleri içeren ve finansal tabloların gerçeğe uygun sunumuna olanak sağlayan BOBİ FRS çıkartılmıştır. BOBİ FRS finansal tablo kullanıcılarının, uluslararası muhasebe standartlarının amaçlarından olan, gerçeğe ve ihtiyaca uygun, karşılaştırılabilir finansal bilgi



ihtiyaçlarına cevap vermesinin yanında, finansal tablo düzenleyenler açısından da büyük kolaylıklar sağlamakta ve maliyet tasarrufu oluşturmaktadır.

BOBİ FRS incelendiğinde, raporlama ilkeleri, işletmenin sürekliliği, tahakkuk esası, ihtiyatlılık, önemlilik, mahsup yasağı, raporlamanın sıklığı, karşılaştırmalı bilgi, sunumda tutarlılık gibi TMS 1’de yer alan kavramsal çerçeve ile uyumlu olduğu görülmektedir. Ancak ihtiyatlılık ilkesi BOBİ FRS, TMS 1’de farklılık taşımaktadır. Yine BOBİ FRS’de düzenlenmiş finansal durum tablosu, kâr veya zarar tablosu, nakit akış tablosu, özkaynak değişim tablosu ve dipnotlar, TMS 1 ile uyumludur. Ancak, BOBİ FRS’de, kâr/zarar tablosunun sunumunda, diğer kapsamlı gelirin sunumuna yer verilmemiştir. Yine kâr/zarar tablosunun hazırlanmasında BOBİ FRS’de, fonksiyon esası kullanılmakta iken, TMS 1’de fonksiyon esası ve çeşit esası birlikte sunulmuştur (Doğan, 2017:771).

BOBİ FRS’nin genel özelliklerini şu şekilde sıralayabiliriz;

- Başka bir standart setine ihtiyaç duymadan finansal tabloların hazırlanmasına olanak sağlar.
- Genel kabul gören bir finansal raporlama çerçevesinin gerektirdiği tüm özellikleri bünyesinde barındırır.
- Avrupa Birliği yönergeleriyle uyumludur.
- Kolay ve anlaşılabilir bir biçimde hazırlanmıştır.
- İşletmelerin karşılaşılabileceği tüm işlem ve olaylara ilişkin muhasebe esaslarını belirlemektedir,
- İhtiyaca uygun bir finansal raporlama çerçevesinin gerektirdiği tüm özellikleri taşımaktadır (Alataş ve Kılıç, 2018:459).

Tablo 1. BOBİ FRS Hakkında Genel Bilgiler

Düzenleyici Kurum	Kamu Gözetimi Muhasebe ve Denetim Standartları Kurumu (KGK)
Yayımlanma Tarihi	29 Temmuz 2017 tarihli 30138 sayılı mükerrer Resmi Gazete
Uygulama Tarihi	01 Ocak 2018



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES
FSCONGRESS 19
PROCEEDING BOOK



Uygulayacak İşletmeler	Bağımsız Denetime Tabi Olup TFRS'yi uygulamayan işletmeler
Kapsam	Bağımsız ve Konsolide Mali Tablolar

Kaynak :kgk.gov.tr

BOBİ FRS kavramsal çerçeve dahil 27 bölümden oluşmaktadır. Bunlar aşağıdaki tabloda yer aldığı gibidir (Kıymetli Şen ve Özbirecikli, 2018:465).

Tablo 2. BOBİ FRS İçeriği

Bölüm 1. Kavramsal Çerçeve ve Finansal Tablolar
Bölüm 2: Nakit Akış Tablosu
Bölüm 3: Muhasebe Politikaları, Tahminler ve Yanlılıklar
Bölüm 4: Raporlama Döneminden Sonraki Olaylar
Bölüm 5: Hasılat
Bölüm 6: Stoklar
Bölüm 7: Tarımsal Faaliyetler
Bölüm 8: Maden Kaynaklarının Aranması ve Değerlendirilmesi
Bölüm 9: Finansal Araçlar ve Özkaynaklar



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES
FSCONGRESS 19
PROCEEDING BOOK



Bölüm 10: İştiraklerdeki Yatırımlar
Bölüm 11: Müşterek Girişimlerdeki Yatırımlar
Bölüm 12: Maddi Duran Varlıklar
Bölüm 13: Yatırım Amaçlı Gayrimenkuller
Bölüm 14: Maddi Olmayan Duran Varlıklar
Bölüm 15: Kiralamalar
Bölüm 16: Devlet Teşvikleri
Bölüm 17: Borçlanma Maliyetleri
Bölüm 18: Varlıklarda Değer Düşüklüğü
Bölüm 19: Karşılıklar, Şarta Bağlı Yükümlülükler ve Şarta Bağlı Varlıklar
Bölüm 20: Yabancı Para Çevrim İşlemleri
Bölüm 21: İş Birleşmeleri
Bölüm 22: Konsolide Finansal Tablolar
Bölüm 23: Gelir Üzerinden Alınan Vergiler
Bölüm 24: Ara Dönem Finansal Raporlama
Bölüm 25: Yüksek Enflasyonlu Ekonomilerde Finansal Raporlama
Bölüm 26: Dipnotlar

Tam Set TFRS ile BOBİ FRS arasında sadece kapsamında değil, isimlendirmelerde, numaralandırmalarında da farklılıklar bulunmaktadır.

Tablo 3. BOBİ FRS ve Tam Set TFRS'nin Uygulayıcıları Açısından Karşılaştırması

	Bağımsız Denetim	TFRS	BOBİ FRS	MSUGT
KAYİK	Evet	Evet	Hayır	Hayır
Büyük Ölçekli	Evet	İsteğe Bağlı	Evet	Hayır
Orta Ölçekli	Evet	İsteğe Bağlı	Evet	Hayır
Küçük Ölçekli	Hayır	Hayır	Hayır	Evet

Kaynak: Ataman ve Cavlak, 2017:156

Tablo 4. BOBİ FRS, TFRS ve MSUGT/VUK Karşılaştırması



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES
FSCONGRESS 19
PROCEEDING BOOK



	BOBİ FRS	TFRS	MSUGT/VUK
	Finansal Durum Tablosu	Finansal Durum Tablosu	Bilanço
	Kar veya Zara Tablosu	Kar veya Zara Tablosu	Gelir Tablosu
	Nakit Akış Tablosu	Nakit Akış Tablosu	Satışların Maliyeti Tablosu
Finansal Tablolar	Özkaynak Değişim Tablosu	Özkaynak Değişim Tablosu	Fon Akım Tablosu
	Dipnotlar	Dipnotlar	Nakit Akım Tablosu
			Kar Dağıtım Tablosu
			Özkaynak Değişim Tablosu
Kapsamlı Gelir Tablosu	Yok	Var	Yok
	Fonksiyon Esasına Göre Düzenlenir	Fonksiyon Esası ile Birlikte Çeşit Esası da	Fonksiyon Esası ile Birlikte Çeşit Esası da



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES
FSCONGRESS 19
PROCEEDING BOOK



Kar/Zarar Tablosu		seçenek olarak kullanılmaktadır	seçenek olarak kullanılmaktadır
	Nakit Akışları,	Nakit Akışları,	
Nakit Akış Tablosunun Sunumu	Esas Faaliyetlerden	Esas Faaliyetlerden	Sınıflandırma Yapılmamaktadır
	Yatırım Faaliyetlerinden ve Finansman Faaliyetlerinden şeklinde sunulur.	Yatırım Faaliyetlerinden ve Finansman Faaliyetlerinden şeklinde sunulur.	
Dipnotlar	Ayrıntılı Dipnot Açıklamaları Öngörülmektedir.	Her Standart İçerisinde Dipnotlara Yer Verilmiştir	Bilanço ve Gelir Tablosu Dipnotları Öngörülmüştür

Kaynak: kgk.gov.tr

3.1.BOBİ FRS'de Stoklar, Maddi Duran Varlıklar, Hasılatlar ve Borçlanma Maliyeti

3.1.1. Stoklar

Bu bölümde stoklara ilişkin muhasebe ilkeleri düzenlenmiştir. Stokların maliyeti, tüm satın alma/dönüştürme maliyetlerini ve stokların hazır hale getirilinceye kadar yapılan tüm varlık tüketimlerini kapsamaktadır.

- BOBİ FRS'de stoklar vadeli alındıklarında, vade bir yıl veya altındaysa vade farkı ayrıştırılmaksızın stok maliyetine eklenir. Bir yıldan daha uzun vadeli bir alış söz konusu ise bu vade farkı ayrıştırılarak peşin değer üzerinden ölçülür. VUK 'da da BOBİ FRS'de olduğu gibidir. Yani her tür edinim bedeli maliyet unsuru kabul edilmektedir. TMS 2' de ise vade ne olursa olsun, vade farkları maliyet unsuru kabul edilmemektedir. Vade farkı finansman gideri olarak kaydedilmektedir.

- BOBİ FRS'de bazı durumlarda tam maliyet yöntemi, bazı durumlarda ise normal maliyet yöntemi önerilmektedir. TMS 2 'de ise maliyetleri oluşturan genel üretim giderlerinin sabit kısımlarının dağıtımında normal maliyet yönteminin kullanılması öngörülmektedir. VUK'da ise tam maliyet yöntemi yer almaktadır. Bu anlamda VUK ile kısmen uyumludur.



• Bir stokun özellikli varlık olması halinde borçlanma maliyetlerinin stokun maliyetine dahil edileceği öngörülmektedir. Bu durum TMS 23 ile uyumludur. VUK açısından zaten böyle bir ayırım bulunmamaktadır.

• Stokların dönem sonu ölçümü maliyet ya da net gerçekleşebilir değerden düşük olanı ile değerlendirilir. Bu durumda da TMS ile uyumludur. VUK ile farklılık taşımaktadır

• Maliyet hesaplama yöntemi olarak ilk giren ilk çıkar (FIFO) yöntemi ya da ağırlıklı ortalama maliyet yöntemlerinden birisi kullanılır. TMS ile uyumludur. Son giren ilk çıkar (LIFO) yöntemi kullanılamaz.

• Her raporlama dönemi sonunda stoklarda değer düşüklüğü olup olmadığı değerlendirilir. Eğer ki, değer düşüklüğü oluşmuşsa stokların defter değeri net gerçekleşebilir değere indirilir. Bu fark değer düşüklüğü olarak belirlenir ve kar zarar tablosunda satışların maliyetine yansıtılır. Yine bu durumda TMS ile uyumludur. Oysa VUK' da değer düşüklüğünün belirlenmesi belli koşullara bağlanmıştır. İşletmelerin kendi değerlemelerine bırakılmamıştır (Yaraşlı, 2017:38-42).

• **Peşin Bedelle Mal Alışlarının Muhasebeleştirilmesi**

İşlem 1: X İşletmesi 07.03.2019 tarihinde, üretimini yaptığı plastik malzemelerini 3.000 TL + %18 KDV'li olarak satın almış. Bedeli peşin ödenmiştir.

150.İLK MADDE VE MALZEME STOK HS.	3.000	
191.İND. KDV HS.	540	
100.KASA HS		3.540
İMM alış kaydı		

Böyle bir işlemde hem standartlar, hem de VUK açısından bir sorun yoktur. Aynı kayıt işlemi yapılacaktır.

• **Vadeli Mal Alışlarının Muhasebeleştirilmesi**

İşlem 1: X İşletmesi 08.03.2019 tarihinde peşin değeri 5.000 TL olan bir malzemeyi, dört ay vadeli olarak 5.200 TL + % 18 KDV tutarla satın almıştır.

VUK' göre yapılacak kayıt



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES
FSCONGRESS 19
PROCEEDING BOOK



VUK'a göre yapılacak kayıta vade farkları ayrıştırılmayarak, maliyet bedeline dahil edilmektedir.

150.İLK MADDE VE MALZEME STOK HS.	5.200	
191.İND. KDV HS	936	
320. SATICILAR HS.		6.136
İMM alış kaydı		

BOBİ FRS'ye göre yapılacak kayıt

BOBİ FRS bu konuda VUK ile uyumlu olduğu için kayıtlamada bir farklılık bulunmamaktadır.

150.İLK MADDE VE MALZEME STOK HS.	5.200	
191.İND. KDV HS	936	
320. SATICILAR HS		6.136
İMM alış kaydı		

TMS 2 ' ve göre yapılacak kayıt

Standartlar ve VUK birlikte incelendiğinde TMS 'de farklı bir durum karşımıza çıkmaktadır.

150.İLK MADDE VE MALZEME STOK HS.	5.000	
191.İND. KDV HS	936	



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES
FSCONGRESS 19
PROCEEDING BOOK



32X ERTELENMİŞ FAİZ GİDERLERİ HS	200	
320. SATICILAR HS.		6.136
İMM alış kaydı		

Ertelenmiş faiz giderleri daha sonra Finansman Giderlerine aktararak gelir tablosu ile ilişkilendirilir. Ancak bir maliyet unsuru olarak değil bir finansman gideri olarak yer alacaktır.

İşlem 2: X İşletmesi 01.03.2019 tarihinde peşin değeri 20.000 TL olan bir malzemeyi, on dört ay vadeli olarak 22.000 TL + % 18 KDV tutarla satın almıştır. Karşılığında ise bir bono vermiştir.

VUK' göre yapılacak kayıt

150.İLK MADDE VE MALZEME STOK HS.	22.000	
191.İND. KDV HS	3.960	
321. BORÇ		25.960
SENETLERİ HS.		
İMM alış kaydı		

BOBİ FRS'ye göre yapılacak kayıt

İşlemin vadesi bir yıldan daha uzun olduğu için BOBİ FRS bu konuda TMS 2 ile uyumludur. Vade farkının ayrıştırılması gerekmektedir. 2.000 TL vade farkı on dört ay içindir. Bu farkın bu yıla ve gelecek yıla düşen payının da ayrıştırılarak kayıtlanması gerekir.

$$2000 /14 \text{ ay} *10 \text{ ay} = 1.429 \text{ TL}$$

150.İLK MADDE VE MALZEME STOK HS.		20.000	
191.İND. KDV HS		3.960	
32X ERTELENMİŞ FAİZ GİDERLERİ HS		1.429	
42X ERTELENMİŞ FAİZ GİDERLERİ HS		571	
SENETLERİ HS.	321.	BORÇ	25.960
İMM alış kaydı			

TMS 2' ye göre yapılacak kayıt

150.İLK MADDE VE MALZEME STOK HS.		20.000	
191.İND.KDV HS		3.960	
32X ERTELENMİŞ FAİZ GİDERLERİ HS		1.429	
42X ERTELENMİŞ FAİZ GİDERLERİ HS		571	
SENETLERİ HS.	321.	BORÇ	25.960
İMM alış kaydı			

• **Stok Maliyetlerine Verilen Vade Farklarının Bilanço Döneminde Düzeltilmesi**

İşlem 1: X İşletmesi 08.03.2019 tarihinde peşin değeri 5.000 TL olan bir malzeme, dört ay vadeli olarak 5.200 TL + % 18 KDV tutarla satın alınmıştır.



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES
FSCONGRESS 19
PROCEEDING BOOK



VUK' göre yapılan kayıt

150.İLK MADDE VE MALZEME STOK HS.	5.200	
191.İND. KDV HS	936	
320. SATICILAR HS.		6.136
İMM alış kaydı		

Stoklara maliyet olarak kaydedilen vade farklarının dönem sonunda TMS'ye uyumunun sağlanması için stok maliyetlerine yüklenen finansman giderlerinde düzeltmesinin yapılması gerekir.

32X ERTELENMİŞ FAİZ GİDERLERİ	200	
150. İMM STOK HS.		200
Vade farkı düzeltme kaydı		

3.1.2. Maddi Duran Varlıklar

Bu standart, maddi duran varlıkların ilkelerini, ilk kayda alınmasını, defter değerinin belirlenmesini, amortisman ve değer düşüklüklerini konu olarak ele almıştır (Yaraşlı, 2017:83).

- BOBİ FRS'ye göre Maddi Duran Varlıklar, birikmiş amortismanlar ve varsa değer düşüş karşılıkları indirildikten sonraki ya da maliyet değeriyle değerlendirilir. Bu durum TMS ile uyumludur. VUK maliyet bedelini esas almaktadır.
- Duran varlık edinimlerinde vade farkı var ise var ise bu vade bir yılın altında ise maliyet bedeline eklenir. Vade bir yıldan uzun ise, vade farkı ayrıştırılarak kayıt edilir. TMS'de ise vadeye bakılmaksızın bu fark finansman gideri olarak kayıt edilir. VUK ise vade farklarının maliyete eklenmesini öngörmektedir.



• Duran varlık bir yıldan daha uzun bir sürede kullanıma hazır hale geliyorsa, bu süreye kadar olan kısım maliyet bedeline eklenmektedir. TMS ile uyumludur. Çünkü TMS 23 borçlanma maliyetleri standardına göre özellikli varlık sınıflandırmasına girmektedir. VUK'da böyle bir ayırma gidilmeden tamamının maliyetlere eklenmesini içermektedir.

• Hem BOBİ FRS'ye göre, hem de TMS'ye göre amortisman ayırmak bir zorunluluktur. VUK'a göre ise bir haktır. Amortisman hesaplama yöntemleri olarak kıst modeli benimsenmiştir. Varlığın işletmeye ilk girdiği ay dikkate alınarak amortisman hesaplaması yapılmaktadır. Amortisman yöntemleri olarak da, doğrusal, azalan kalanlar yöntemi yanında, üretim veya miktar esasının benimsenmesi her iki standartta da aynı olması nedeniyle uyumluluk vardır. VUK'da ise üretim ya da miktar esası yer almamaktadır. Ayrıca kıst amortisman yönetimini de kabul etmemektedir. Amortisman yıllıktır esası yasada yer almıştır. Sadece işletmeye kayıtlı binek araçlar istisna tutulmuştur. Amortisman tabi tutarın hesaplanmasında da BOBİ FRS ile TMS uyumludur. Her iki standartta da kalıntı değer düşüldükten sonra amortisman hesaplanması yer alırken, VUK kayıtlı değer üzerinden amortisman hesaplamayı öngörmüştür. Amortisman hesaplanacak yıl standartlarda yararlı ömre göre işletmeler tarafından belirlenirken, VUK bu hakkı işletmelere bırakmamış ve yasal düzenlemeler yaparak kendisi belirlemektedir (Doğan, 2017:777).

• BOBİ FRS ve TMS ye göre, arazi ve binalar birbirinden ayrı varlıklardır. Birlikte alınmış olsalar bile ayrı ayrı muhasebeleştirilmeleri gerekir

• Maddi duran varlıklar ilk edinimde maliyet bedeliyle ölçülürler. VUK ile uyumludur. Çünkü VUK maliyet bedeli modelini benimsemiştir.

• Bir maddi duran varlığın önemli bir parçası, maddi duran varlıktan farklı bir faydalı ömre sahip olabilir. Böyle bir durum var ise her bir parça için farklı bir yararlı ömür belirlenmeli ve ona göre amortisman hesaplaması yapılmalı. Bu konuda da hem BOBİ FRS, hem de TMS uyumludur. VUK için böyle bir şey söz konusu değildir.

• Standartlara göre birbirinden ayrılabilen parçalar için farklı yararlı ömür belirlenebildiği gibi farklı amortisman yöntemleri de belirlenebilir.

• Raporlama dönemi ölçümlerinde gerek BOBİ FRS, gerekse TMS de maliyet bedelinin yanında yeniden değerlendirilmiş bedelini de öngörmektedir. Her iki standart bu konuda da uyumludur. VUK ise maliyet bedelini benimsemiştir (kgk.gov.tr).

• **Peşin Tutarla Satın Alınan Maddi Duran Varlıkların Muhasebeleştirilmesi**

İşlem 1: İşletme fabrika yapmak üzere 20.08.2019 tarihinde 150.000 TL +%18 KDV bedelle bir arsa satın almıştır. Karşılığı peşin ödenmiştir.

250.ARAZİ VE ARSALAR HS	150.000	
191. İNDİRİLECEK KDV HS	27.000	
100.KASA HS		177.000



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES
FSCONGRESS 19
PROCEEDING BOOK



Arsa alış kaydı		
-----------------	--	--

Böyle bir işlemde hem standartlar, hem de VUK açısından bir sorun yoktur. Aynı kayıt işlemi yapılacaktır.

• **Maddi Duran Varlıkların Borçlanma Maliyetlerinin Muhasebeleştirilmesi**

İşlem 1: İşletme 31.03.2019 tarihinde peşin değeri 160.000 TL olan bir makineyi 3 ay vadeli olarak 165.000 TL + %18 KDV'ye olarak satın almıştır. Karşılığında bir çek vermiştir.

BOBİ FRS'ye göre yapılacak kayıt

253.TESİS, MAKİNE VE CİHAZLAR HS.	165.000	
191.İNDİRİLECEK KDV HS.	29.700	
VE 103.VERİLEN ÇEKLER ÖDEME EMEİRLERİ HS.		194.700
Makine alış kaydı		

TMS 16' ya göre yapılacak kayıt

253.TESİS, MAKİNE VE CİHAZLAR HS.	160.000	
191.İNDİRİLECEK KDV HS.	29.700	
32X ERTELENMİŞ FAİZ GİDERLERİ HS	5.000	
VE 103.VERİLEN ÇEKLER ÖDEME EMEİRLERİ HS.		194.700



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES
FSCONGRESS 19
PROCEEDING BOOK



Makine alış kaydı		
-------------------	--	--

VUK' göre yapılaan kayıt

253.TESİS, MAKİNE VE CİHAZLAR HS.	165.000	
191.İNDİRİLECEK KDV HS.	29.700	
VE 103.VERİLEN ÇEKLER ÖDEME EMEİRLERİ HS		194.700
Makine alış kaydı		

BOBİ FRS ile VUK bu konuda uyumludur. Çünkü vade farkı bir yılın altında olduğu için BOBİ FRS'de de maliyete yazılması gerekmektedir.

İşlem 2: İşletme nakliye işiyle uğraşmakta ve 31.03.209 tarihinde firması için peşin bedeli 200.000 TL olan bir tır çekicisini 13 ay vadeyle 220.000 TL+%18 KDV'li ve yine 100.000 TL peşin değeri olan bir dorse 110.000 TL +%18 KDV'li olarak 13 ay vadeyle satın almıştır. Karşılığında bir çek vermiştir.

BOBİ FRS'ye göre yapılacak kayıt

254.TAŞITLAR HS.	300.000	
254.10.Çekici	200.000	
254.20.Dorse	100.000	
191.İNDİRİLECEK KDV HS.	59.400	
32X ERTELENMİŞ FAİZ GİDERLERİ HS	20.769	
42X ERTELENMİŞ FAİZ GİDERLERİ HS	9.231	



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES
FSCONGRESS 19
PROCEEDING BOOK



ÇEKLER HS.	42X.İLERİ	VADELİ	389.400
Taşıt alış kaydı			

13 ay için vade farkı 30.000 TL'dir. 2019 yılına isabet eden vade farkının ayrıştırılması gerekir.

$$30.000 / 13 = 2.307 \text{ bir aylık vade farkı} * 9 = 20.769$$

TMS 16' ya göre yapılacak kayıt

254.TAŞITLAR HS.		300.000	
254.10.Çekici	200.000		
254.20.Dorse	100.000		
191.İNDİRİLECEK KDV HS.		59.400	
32X ERTELENMİŞ FAİZ GİDERLERİ HS		20.769	
42X ERTELENMİŞ FAİZ GİDERLERİ HS		9.231	
ÇEKLER HS.	42X.İLERİ	VADELİ	389.400
Taşıt alış kaydı			

13 ay için vade farkı 30.000 TL'dir. 2019 yılına isabet eden vade farkının ayrıştırılması gerekir.

$$30.000 / 13 = 2.307 \text{ bir aylık vade farkı} * 9 = 20.769$$

VUK' göre yapılaan kayıt



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES
FSCONGRESS 19
PROCEEDING BOOK



254.TAŞITLAR HS.	330.000	
191.İNDİRİLECEK KDV HS.	59.400	
VE		
103.VERİLEN ÇEKLER		389.400
EMİRLERİ HS.		
ÖDEME		
Taşıt alış kaydı		

Dönem sonunda standartlara göre yapılan kayıtlarda dönemsel düzeltmelerin yapılması gerekir.

780.FİNANSMAN GİDERLERİ HS.	20.769	
32X ERTELENMİŞ FAİZ		
GİDERLERİ HS		20.769
Dönem sonu aktarımları		

32X ERTELENMİŞ FAİZ GİDERLERİ HS	9.231	
42X ERTELENMİŞ FAİZ		
GİDERLERİ HS		9.231
Dönem sonu aktarımları		

İşlem 3: İşletme satın aldığı çekici tır ile dorseye amortisman ayıracaktır. Çekicinin yararlı ömrü 8 yıl, dorse için ise 10 yıl olarak belirlenmiştir. Maliye bakanlığı tebliğine göre ise taşıtın amortisman süresi 10 yıl olarak belirlenmiştir. İşletme çekici tır için doğrusal amortisman yöntemini, dorse için ise zaman esaslı amortisman yöntemi uygulamaktadır. Dorse



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES
FSCONGRESS 19
PROCEEDING BOOK



yılda 220 gün çalışmaktadır. Çekici tırın kalıntı değeri 5.000, dorsenin ki ise, 2.000 TL olarak belirlenmiştir. Dorsenin kullanım süresi ilk yıl için 1600 saat, sonraki yıllar için ise, 2020 yılında 2400 saat, 2021 yılında 3.200 saat, 2022 yılında 2.800 saat, 2023 yılında 3.600 saat, 2024 yılında 1000 saat, 2025 yılında 500 saat, 2026 yılında 1.200 saat, 2027 yılında 1.800 saat ve 2028 yılında ise 1500 saat olacağı öngörülmüştür.

BOBİ FRS'ye ve TMS 16' va göre yapılacak kayıt

Çekici tır için 2019 yılında ayrılacak amortisman tutarı:

Maliyet Bedeli – Kalıntı Değer = Amortisman Tabi Tutar

$$200.000 - 5.000 = 195.0000 \text{ TL}$$

$$195.000 / 8 \text{ yıl} / 12 \text{ ay} * 9 \text{ ay} = 18.281 \text{ TL ilk yıl amortismanı}$$

Dorse için 2019 yılında ayrılacak amortisman tutarı:

Maliyet bedeli – Kalıntı Değer = Amortisman Tabi Tutar

$$100.000 - 2.000 = 98.000 \text{ TL}$$

$$98.000 / 19.600 \text{ saat toplam çalışma süresi} * 1.600 \text{ saat} = 8.000 \text{ TL ilk yıl amortismanı}$$

770.GENEL YÖNETİM GİDERLERİ HS	26.281	
770.10 Tır Amortisman Gideri	18.281	
770.20.Dorse Amortisman Gideri	8.000	
257.BİRİKMiŞ AMORTİSMANLAR HS.		26.281
257.10.Tır Amort. Gid.	18.281	



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES
FSCONGRESS 19
PROCEEDING BOOK



8.000	257.20. Dorse Amort.Gid.		
	Amortisman gider kaydı		

Çekici tır için 2020 yılında ayrılacak amortisman tutarı;

Maliyet bedeli – Kalıntı Değer = Amortisman Tabi Tutar

$$200.000 - 5.000 = 195.0000 \text{ TL}$$

$$195.000 / 8 \text{ yıl} = 24.375 \text{ TL ikinci yıl amortismanı}$$

Dorse için 2020 yılında ayrılacak amortisman tutarı;

Maliyet bedeli – Kalıntı Değer = Amortisman Tabi Tutar

$$100.000 - 2.000 = 98.000 \text{ TL}$$

$98.000 / 19.600 \text{ saat toplam çalışma süresi} * 2.400 \text{ saat} = 12.000 \text{ TL ikinci yıl amortismanı}$

770.GENEL YÖNETİM GİDERLERİ HS	36.375	
770.10 Tır Amortisman Gideri 24.375		
770.20.Dorse Amortisman Gideri 12.000		
257.BİRİKMİŞ AMORTİSMANLAR HS.		36.375
24.375	257.10.Tır Amort. Gid.	
12.000	257.20. Dorse Amort.Gid.	



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES
FSCONGRESS 19
PROCEEDING BOOK



Amortisman gider kaydı		
------------------------	--	--

Bu hesaplama ve kayıt işlemi her yılsonunda yapılacaktır.

Çekici tır için 2027 yılında (son yıl) ayrılacak amortisman tutarı:

Maliyet bedeli – Kalıntı Değer = Amortisman Tabi Tutar

$$200.000 - 5.000 = 195.0000 \text{ TL}$$

$195.000 / 8 \text{ yıl} = 24.375 \text{ TL}$ son yıl yıl amortismanı + 6.094 TL ilk yıldan ayrılmayan kısım = 30.469 TL olacaktır.

Dorse için 2028 yılında (son yıl) ayrılacak amortisman tutarı:

Maliyet bedeli – Kalıntı Değer = Amortisman Tabi Tutar

$$100.000 - 2.000 = 98.000 \text{ TL}$$

$98.000 / 19.600 \text{ saat toplam çalışma süresi} * 1.500 \text{ saat} = 7.500 \text{ TL}$ son yıl amortismanı

770.GENEL YÖNETİM GİDERLERİ HS	37.969	
770.10 Tır Amortisman Gideri	30.469	
770.20.Dorse Amortisman Gideri	7.500	
257.BİRİKMiŞ		37.969
AMORTİSMANLAR HS.		
257.10.Tır Amort. Gid		
30.469		
257.20. Dorse Amort.Gid.		
7.500		
Amortisman gider kaydı		



VUK' göre yapılan kayıt

Her iki parça tek bir duran varlık olarak kaydedildiğinden ve de VUK'nu miktar ya da zaman esaslı yöntemi kabul etmediğinden doğrusal amortisman yöntemi kullanılacaktır. Ayrıca hangi ayda alındığı da önemli değildir. Çünkü yasada amortisman yıllıktır esaslı bulunmaktadır. Ayrıca kayıtlı değer üzerinden amortisman ayrılır hükmü bulunmaktadır.

Bu nedenle her yıl yapılacak hesaplama ve kayıt şöyle olacaktır.

Amortisman Tutarı = MDV Kayıtlı Değeri / Yıl

$$33.000 = 330.000 / 10 \text{ yıl}$$

770.GENEL YÖNETİM GİDERLERİ HS	33.000	
33.000 770.10 Tır ve Dorse Amortisman Gideri		
257.BİRİKMİŞ AMORTİSMANLAR HS.		33.000
33.000 257.10.Tır Amort. Gid.		
Amortisman gider kaydı		

İşlem 4: İşletme kayıtlı değeri 30.000 TL, birikmiş amortismanı 18.000 TL olan bir demirbaşını yenilemek amacıyla 15.000 TL + %18 KDV'li olarak peşin satmıştır

100.KASA HS.	17.700	
257.BİRİKMİŞ AMORTİSMANLAR HS	18.000	
257.10.Demirbaş Amortismanı		
255.DEMİRBAŞLAR HS		30.000



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES
FSCONGRESS 19
PROCEEDING BOOK



HS	391.HESAPLANAN KDV		2.700
	549.ÖZEL FONLAR		3.000
Fonu	549.10.MDV Yenileme		
	Demirbaş satış kaydı		

Yukarıdaki işlemde MDV yenileme fonunda yer alan tutar vergi kanunlarına göre 3 yıl içersine yenilemek amacıyla bu hesapta tutulabilir. Üçüncü yılın sonunda yenileme yapılmamışsa o yılın gelirlerine dahil edilerek vergilendirilir.

Ancak BOBİ FRS ile TMS ye göre bu 3.000 TL'lik satış karı o yılın ticari karına eklenmelidir. Bu nedenle vergi karşılığı hesaplanıp kaydedilmesi gerekmektedir. (KV.%20)

55X.ERTELENMİŞ VERGİ GELİR/GİDER ETKİSİ HS		600	
VERGİ	48X.ERTELENMİŞ		600
HS.	YÜKÜMLÜLÜĞÜ		
	Vergi etkisi kaydı		

3.1.3. Hasılat

Hasılat, işletmenin olağan faaliyetleri doğrultusunda ortaya çıkan gelirdir. İşletmenin esas faaliyet konusu olan mal, hizmet satışı, inşaat sözleşmeleri, işletme varlıklarının başkaları tarafından kullanılmasından doğan faiz, kar payı, isim hakkı nedeniyle doğan gelirlerdir.

- Hasılatların kayda alınmasında ekonomik faydanın işletmeye girmesinin yüksek olasılıkta, güvenilir bir biçimde ölçülebiliyor olması halinde kayda alınır. TMS ile BOBİ FRS



bu konuda da uyumludur. VUK gerçekleştirmeye göre düzenleme yapmıştır. Bir gelirin ölçülüp kayıt edilebilmesi için tahakkuk olması ilkesini benimsemiştir.

- Hasılatlarla ilgili olarak doğan vade farklarında da, BOBİ FRS Bölüm 6 :Stoklar standardı ile TMS 2 ye benzer durum vardır. Vade farkları bu standartlarda hangi durumda maliyet unsuru hangi durumda finansman gideri yazılacağı belirtilmiştir. Aynı durum hasılatlar içinde geçerlidir. BOBİ FRS hasılat doğuran olayın bir vadeyle gerçekleşmesi halinde vade farkı bir yılın altında ise hasılatlara dahil edileceğini, bir yıldan daha uzun bir süreyle belirlenmişse vade farkının faiz geliri olarak ayrıştırılması gerektiğini öngörmektedir. TMS ise hasılatlarla ilgili vade farklarında süreye bakılmaksızın tamamının faiz geliri olarak ayrıştırılmasını öngörmektedir. VUK böyle bir ayrımı gitmemiş, tamamının hasılat olarak kayıt edilmesini öngörmüştür (Yaraşlı, 2017:31-32).

- Hasılat bir hizmet sözleşmesine dayanıyorsa, tamamlanma yüzdesi yöntemine göre hasılat kaydedilmesi gerektiğini öngörmektedir. Bu durum hem BOBİ FRS ile TMS ‘ de aynıdır. VUK da ise belli bir süreyle yapılmış olan hizmet sözleşmelerinde, işin bitiminde hasılat kaydedilmesi gerektiğini belirtmiştir. Bu durum daha çok inşaat işlerinde ortaya çıkmaktadır. VUK tamamlanmış sözleşme yönteminin kullanılacağını düzenlenmiştir (Doğan, 2017:775).

- BOBİ FRS’de; konsinye satışlar, satışta kurulum şartının olması gibi önemli risk ve getirilerin elde tutulduğu durumlarda hasılat kayda alınmaz.

- Faiz gelirlerin ölçümünde BOBİ FRS ‘de etkin faiz yöntemi uygulanması yer alırken, VUK ‘ ha herhangi bir şey belirtilmemiştir. TMS yine BOBİ FRS ile uyumludur.

- **Peşin Bedelli Satışların Hasılat Olarak Muhasebeleştirilmesi**

İşlem 1:İşletme 28.03.2019 tarihinde 30.000 TL +%18 KDV’li bir mali peşin olarak satmıştır.

100.KASA HS.		35.400	
	600.YURTIÇİ		30.000
SATIŞLAR HS.			5.400
	391.HESAPLANAN		
KDV HS.			
Peşin mal satış			

Yukarıdaki kayıt BOBİ FRS, TMS 18 ve VUK’larında da aynıdır.

- **Vadeli Satışların Hasılat Olarak Muhasebeleştirilmesi**



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES
FSCONGRESS 19
PROCEEDING BOOK



İşlem 2: İşletme 01.04.2019 tarihinde peşin değeri 50.000 TL olan bir malı 4 ay vadeli bir bono karşılığında 52.500 TL'ye satmıştır.

BOBİ FRS'ye göre yapılacak kayıt

100.KASA HS.	61.950	
SATIŞLAR HS.	600.YURTIÇI	52.500
KDV HS.	391.HESAPLANAN	9.450
Vadeli mal satış		

BOBİ FRS'ye göre vadeli satışlarda vade 1 yılı geçmiyorsa vade farkı satış hasılatı kabul edilmektedir. Bu durum VUK ile uyumludur. VUK her durumda vade farkını hasılat olarak kabul etmektedir. Dolayısıyla yapılacak kayıt aynı olacaktır. Eğer ki, bu vadeli satış işlemi 1 yıldan daha uzun vadeli olsaydı, BOBİ FRS TMS ile uyumlu olacaktı ve aynı kayıt işlemi yapılacaktı.

VUK'a göre yapılacak kayıt

100.KASA HS.	61.950	
SATIŞLAR HS.	600.YURTIÇI	52.500
KDV HS.	391.HESAPLANAN	9.450
Vadeli mal satış		

TMS'ye göre yapılacak kayıt



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES
FSCONGRESS 19
PROCEEDING BOOK



100.KASA HS.		61.950	
SATIŞLAR HS.	600.YURTIÇİ		50.000
KDV HS.	391.HESAPLANAN		9.450
FAİZ	12X.ERTELENMİŞ		2.500
	GELİRLERİ		
Vadeli mal satış			

Bilanço döneminde tespit edilen 12X Ertelenmiş Faiz Geliri hesap kalanı dönemde vergilendirilmek üzere aşağıdaki şekilde aktarımı yapılmalıdır.

12X ERTELENMİŞ FAİZ GELİRLERİ HS		2.500	
GELİRLERİ HS	66X VADE FARKI		2.500
Dönem faiz geliri kaydı			

4. SONUÇ

Tarihi geçmişine baktığımızda muhasebe biliminin uzun ve zorlu yollardan geçtiğini görmekteyiz. Muhasebe bilimi taraflar açısından farklı anlamlar taşımış, bazıları için vergi, bazıları için ise bilgi amaçlı olmuştur. Bu farklılıklar Cumhuriyet'in kuruluşundan günümüze hep devam etmiştir. Bu durum işletmeler açısından da bir takım sorunların yaşanmasına neden olmuştur. Önceleri Fransız, daha sonra alman ve AB etkisinde kalmış olan muhasebe sistemimiz, kendi içinde de vergi yasalarının tutuculuğu ve gelişmeler karşısındaki direnci bu farklılıkların oluşmasında etkili olmuştur. Mesleki anlamda da bu farklılıklar zorlukların yaşanmasına neden olmuştur. Muhasebe biliminin beş bin yıllık bir geçmişi olmasına rağmen muhasebe mesleğinin ülkemizde otuz yıllık bir geçmişi bulunmaktadır. Bu otuz yıllık süreç içerisinde meslek yasası çıkarılmış, ulusal standartlar sayılabilecek Tek Düzen Muhasebe Sistemi oluşturulmuştur. Bir yandan da yeni TTK çıkarılarak muhasebe alanında yeni



gelişmeler olmuştur. Ardından uluslararası muhasebe standartları kabul edilerek denetime tabi işletmelerle bazı diğer işletmeler için uygulanmaya başlanmıştır. 2018 yılına geldiğimizde karşımızda BOBİ FRS'yi buluyoruz. Büyük ve Orta Boy İşletmeler için 2017 yılında çıkartılan ve 2018 yılında yürürlüğe giren BOBİ FRS ise farklı bir boyut getirmiştir. Diğer yandan işletmeler için öncelik taşıyan vergi kanunları bulunmaktadır. Bu çok başlıklı gerek muhasebe uygulamalarında, gerekse politikalarında farklılık taşımaktadır. İşletmeler bir yandan TMS/TFRS'ye göre işlem yaparken, diğer yandan vergi için muhasebeyi benimseyen vergi kanunlarına göre uyumlaştırma yapmak zorunda kalmaktadır. İş yükü çok olan muhasebe meslek mensupları bu farklılıklar karşısında daha fazla emek ve maliyetler karşılamaktadırlar.

Çalışmada incelenen stoklar, maddi duran varlıklar ve hasılatlar standartlarına bakıldığında sadece bu üç standartta bile birçok farklı yaklaşım görülebilmektedir. Bu üç standart uygulamada daha çok karşılık bulan standartlardır. Maliyetlerin oluşturulması, dönüştürme maliyetlerinin hesaplanması ve bu işlemler için işletmelerin olmazsa olmaz finansman giderlerinin ne şekilde kayıtlanacağı TMS 2–stoklar standardında farklı, BOBİ FRS Bölüm 6-stoklar standardında farklı ve vergi usul kanunu ile muhasebe sistemi uygulama tebliğlerinde farklı olmaktadır. TMS-2 ile BOBİ FRS çoğunlukla uyumlu olmakta birlikte VUK/MSUGT tamamen farklı yaklaşımlar benimsemiştir. Yine özellikli varlık veya nitelikli varlık tanımlaması standartlarda tanımlanmış ve yer bulmuşken VUK/MSUGT'de böyle bir ayırım bulunmamaktadır. Bu durum maliyet oluşumlarını farklılaştırmaktadır. TMS ile BOBİ FRS hasılatlar standardında da stoklardaki duruma benzer uygulamalar içermektedir. Vade farkları hasılatlarda da ayrıştırılmakta faiz geliri olarak kabul edilmektedir. İki standart arasında buradaki önemli fark vadesi bir yılın altında olan vade farkları hem stoklardaki maliyet oluşumunda, hem de hasılatların belirlenmesinde BOBİ FRS ve VUK/MSUGT'da benzerlik taşımaktadır. Çünkü BOBİ FRS de vadesi bir yılın altında olan gerek finansman giderleri, gerekse faiz gelirleri maliyet ve hasılatla eklenmektedir. Vadesi bir yılın üzerinde olan alış ya da satışlarda ise vade farkları ayrıştırılmaktadır. Bu konuda da TMS'lerle uyumluluk göstermektedir. Maddi duran varlıklarda ise birçok farklılığı görebilmekteyiz. Varlığın kayıt edilmesi, maliyetinin oluşumu, amortisman süreleri, amortisman tabi değer, amortisman yöntemleri gibi bor çok alanda farklılıklar görülmektedir. Bu kadar farklılığın olması işletmeleri ve muhasebe meslek mensuplarını zor durumda bırakmaktadır. Öncelikle meslek mensuplarının tüm bu gelişmelere ayak uydurabilmesi için sürekli eğitimden faydalanmaları gerekmektedir. İşletmeler açısından ise vergi kanunlarının da uluslararası standartları benimseyecek şekilde yeniden düzenlenmesi gerekmektedir. Ayrıca bu farklılıklar, finansal tabloların oluşturulması sırasında bazı zorluklara da neden olabilmektedir. Diğer yandan bilgi kullanıcılarında da kafa karışıklığına yol açabilmektedir. Bu konuda bir uyumlaştırmanın yapılması kaçınılmaz olmuştur.

KAYNAKÇA

Alataş, Ahmet. Kılıç, İsa. (2018). “Özet Tablolar İle BOBİ FRS ve TMS/TFRS Arasındaki Farklılıkların Karşılaştırılması”, *Akademik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 6(64), 453-478.



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES

FSCONGRESS 19

PROCEEDING BOOK



Ataman, Başak. Cavlak Hakan. (2017). “Büyük ve Orta Boy İşletmeler İçin Finansal Raporlama Standardı (BOBİ FRS) ile Tam Set Türkiye Muhasebe ve Türkiye Finansal Raporlama Standartlarının (TMS/TFRS) Karşılaştırılması”, *Finans Ekonomi ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 2(3),153-168.

Avder, Erdoğan (2009), *Geçmişten Günümüze Muhasebe Mesleği*, <http://www.muhasetr.com>, Erişim Tarihi: 25.07.2019.

Doğan, Aziz, (2017). Büyük ve Orta Boy İşletmeler için Finansal Raporlama Standardı ile TMS/TFRS Karşılaştırması, *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 9(4), 770-786.

Doğan, Aziz. (2018). Büyük ve Orta Boy İşletmeler için Finansal Raporlama Standardı ile VUK/MSUGT Karşılaştırması. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 80, 115-132.

Dizman, Şakir. (2018). “BOBİ FRS Dönen Varlıklar Kapsamında Canlı Varlıklar ve Muhasebeleştirilmesi”, *Uluslararası Sosyal Bilimler Dergisi*, 6 (80), 162-176.

Durmuş, Necati, Şerhli, (2014). *İçtihatlı ve Dipnotlu, Türk Ticaret Kanunu*, TÜRMOB Yayınları, Ankara.

Gençoğlu Gücenme Ümit, (2017). “Temel Konularda BOBİ FRS ve TMS/TFRS Karşılaştırması”, *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, Ekim, 76, 1-24.

Gökçen, Gürbüz. Öztürk, Erkan. Güleç, Faruk. (2018). “BOBİ FRS ve TFRS'nin Finansal Raporlara Etkileri Açısından Karşılaştırılması”, *Finans Ekonomi ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 3 (2), 437-457.

Gönen, Seçkin. (2019). “Satışların Maliyetinin BOBİ FRS Açısından Değerlendirilmesine İlişkin Örnek Olay Çalışması”, *İnsan ve Toplum Bilimleri Araştırmaları Dergisi*, 8(1), 12-22.

Karacan, Sami. Uygun, Rahmi. (2018). “Büyük ve Orta Boy İşletmeler için Finansal Raporlama Standardı (BOBİ FRS) ile Türkiye Muhasebe / Finansal Raporlama Standartlarının (TMS/TFRS) Karşılaştırılması”, *Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 11(56), 799-813.

Özyürek, www.tmud.org.tr/UserFiles/File/kongre/Turkosmanli_mu-hasebe, Erişim Tarihi: 22.07.2019.

Sağlam, Necdet, Yolcu, Mehmet, Eflatun, Ali Osman, (2014). *Örneklerle UFRS Kayıtları, Açıklamalı, Örnek Uygulamalı, Muhasebe Kayıtları ile Zenginleştirilmiş, VUK, KVK*



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES

FSCONGRESS 19

PROCEEDING BOOK



Karşılaştırılmalı, İlk Geçiş Uygulaması, Muhasebe TR, Özbaran Ofset Matbaacılık Ltd. Şti, Ankara.

Sakarya, Şakir, Yazgan, Kemal Faruk, Yıldırım, Hasan Hüseyin, (2018). Büyük ve Orta Boy İşletmeler İçin Finansal Raporlama Standardı (BOBİ FRS)'nin Muhasebe Meslek Mensupları Tarafından Bilinirliğinin ve Farkındalığının Tesbiti: Balıkesir İli Örneği, *Muhasebe ve Vergi Uygulamaları Dergisi*, Nisan.

Sevilengül, Orhan, (2011). *Genel Muhasebe*, Gazi Kitabevi, 16. Basım, Ankara

Şen Kıymetli, İlker, Özbirecikli, Mehmet, (2018). BOBİ FRS'nin Muhasebe Uygulamalarına Getirdiği Değişiklikler: BOBİ FRS, TMS/TFRS ve Mevcut Muhasebe Sistemi Çerçevesinde Bir İnceleme, *Muhasebe ve Vergi Uygulamaları Dergisi*, Özel Sayı, Nisan, 462-484.

Yaraşlı, Genç Osman, (2017). *Büyük ve Orta Boy İşletmeler için Finansal Raporlama Standardı*, *Kamu Gözetimi*, Muhasebe ve Denetim Standartları Kurumu Yayınları, Ankara.

Yelgen, Esin. Uyar, Süleyman. (2018). BOBİ FRS Açısından Maddi Duran Varlıkların Muhasebeleştirilmesi, *Muhasebe ve Vergi Uygulamaları Dergisi*, Nisan, Özel Sayı, 98-109.

26948 sayılı RG.

www.kgk.gov.tr, Erişim Tarihi: 07.07.2019.

VUK, 163-238 Sayılı Genel Tebliği



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES

FSCONGRESS 19

PROCEEDING BOOK



TÜRKİYE VE DÜNYADAKİ VARLIK FONLARININ EKONOMİK ETKİLERİ

Doç. Dr. Zübeyir TURAN*

Ayşin BUYRUKOĞLU**

Dr. Öğr. Üyesi Selçuk BUYRUKOĞLU***

Özet

Ulusal varlık fonlarının ortaya çıkışı aslında uzun yıllar öncesine dayanıyor olsa da, son 10-15 yıl gibi bir süreçte özellikle petrol fiyatlarındaki sürekli artışlar ve dalgalanmalar, finansal küreselleşmenin önem kazanması gibi etkenler sonucunda varlık fonlarının yeniden yıldızı parlamaya başlamıştır. Ulusal varlık fonları denildiğinde birçok tanım karşımıza çıkmaktadır. En kapsamlı ve anlaşılır olarak, tümüyle devletin kontrolü altında olan, sınırlı yükümlülükleri olan ya da hiç yükümlülüğe sahip olmayan, uzun vadeli yatırımlarda kullanılmak amacıyla kurulan, risk oranı yüksek yatırım fonlarıdır. Bu çalışmada varlık fonlarının tarihsel gelişimi, amaçları, çeşitleri başta olmak üzere ilerleyen kısımlarda, Türkiye'deki ve diğer dünya ülkelerindeki varlık fonlarının, avantaj ve dezavantajları kıyaslanarak varlık fonlarının ekonomik etkileri üzerinde durulacaktır.

Anahtar Sözcükler: Varlık Fonu, Türkiye, Dünya Ülkeleri, Ekonomik Etki.

ECONOMIC IMPACT OF TURKEY AND THE WORLD FUND ASSETS

Abstract

Although the duration of the emergence of national wealth funds is based on a long history, factors such as continuous increases and fluctuations in gasoline prices and the importance of financial policy have started to shine at the beginning of the fund. When it comes to national asset funds, there are many definitions. The most comprehensive and comprehensible, fully controlled by the state, with limited liabilities or no obligation, established for the purpose of long-term investments, are high-risk mutual funds. The historical development of this study, the assets of the fund objectives, especially in the later sections of the varieties, the fund's assets in Turkey and in other countries of the world, will focus on the economic impact of the advantages and disadvantages comparing the fund's assets.

Keywords: Asset Fund, Turkey, World Countries, Economic Impact.

* Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü, zturan@ohu.edu.tr

** Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi, SBE, İktisat ABD Doktora Öğrencisi, aysin55_fidan@hotmail.com

*** Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi, İİBF, Maliye Bölümü, sbuyrukoglu@ohu.edu.tr



Giriş

Farklı ülkelerde farklı amaçlarla uygulamaya konulan varlık fonları ülkemizde de son 10-15 yılda gündeme gelmiştir. Özellikle, Türkiye ekonomisinde söz sahibi olan iştiraklerin bu fona devredilmesi varlık fonlarını daha da ön plana çıkarmıştır. 2016 yılında çıkarılan 6741 sayılı kanun kapsamında varlık fonunun tanımı, amacı, kaynakları ve yönetimi gibi düzenlemelere yer verilmiştir. İlgili kanun dahilinde uygulanan varlık fonlarının bir takım avantajlarının yanısıra bir takım da dezavantaj bulunmaktadır. Bu çalışma ile öncelikle varlık fonuna ilişkin temel bilgilere yer verilecek olup, sonrasında varlık fonunun avantaj ve dezavantajları irdelenecektir.

1- Varlık Fonu Kavramı ve Özellikleri

Ulusal varlık fonları, öğretilerde ve çeşitli uluslararası kuruluşlar tarafından; “döviz varlıkları tarafından finanse edilen ve varlıkları resmi rezervlerden ayrı olarak yönetilen devlet yatırım aracı”, “çeşitli makroekonomik amaçlar için kurulmuş olan ve devlete ait yatırım fonları”, “özel amaçlı yatırımlar için kurulan devlete ait fonların tamamı”, “çeşitli finansal varlıklara yatırım yaparak gelirini artırmayı hedefleyen, devletin sahipliği ve yönetimi altında çalışan fon”, “cari işlemler fazlası vermekte olan ülkelerin yabancı para rezervlerindeki artışın yarattığı rezerv birikimini değerlendirme arayışından doğan bir kavram olup, basit anlamda, bir havuzu oluşturan söz konusu rezervlerle finanse edilen devlet kontrolündeki yatırım kurumları”, “çeşitli yerli veya yabancı menşeli finansal varlıklara yatırım yaparak kazanç sağlamak suretiyle ülkenin genel refah seviyesindeki artışa katkı amacıyla kamusal sermayeli, kamunun sevk ve idaresinde oluşturulan fonlar”, “ulusal refah fonu, büyük oranda diğer ülke varlıklarına yatırım yapan, kamu sahipliğindeki veya kontrolündeki finansal varlık havuzu”, “tümüyle devlet kontrolünde kurulan, yükümlülükleri sınırlı olan veya bulunmayan, yüksek risk toleransına sahip, uzun dönemli yatırımcılar” şeklinde tanımlanmıştır (Aktaş, 2017:44).

Tarihsel bağlamda devletler özellikle reel sektörlerde kamu işletmeleri ile yatırımlar yaparak ekonomik alanda faaliyet gösterirken, finansal küreselleşme ile birlikte “çağa ayak uydurma” gayesi sonucunda Ulusal Varlık Fonu gibi şirketleri aracılığıyla yatırım yapma yoluna gitmektedir (Konukman ve Şimşek, 2017: 1916). Ulusal varlık fonları özellikle petrol, doğalgaz veya diğer doğal kaynaklar yönünden zengin olan ülkeler ve dış ticaret veya bütçe fazlası veren ülkelere oluşturulan, resmi rezervlerden ayrı olarak yönetilen ve büyük oranda ülke dışındaki varlıklara yatırım yapan devlet sahipliğindeki fonlardır (Aykın, 2015: 201). Türkiye’de ise ulusal varlık fonları anonim şirketi; sahibinin devlet olduğu fakat Merkez Bankası, Hazine ve Maliye Bakanlığı veya Ekonomi Bakanlığı tarafından yönetilmeyen, uzun dönemde minimum maliyetle maksimum getiri elde etmeyi hedefleyen bağımsız ve tarafsız bir kurumdur. En genel anlamda ulusal varlık fonları, “devletin sahip olduğu özel amaçlı yatırım fonları veya düzenlemeleri” olarak tanımlanabilir (Sarsıcı vd., 2017: 52).

Yukarıdaki tanımlamalar ve “6741 Sayılı Türkiye Varlık Fonu Yönetimi Anonim Şirketinin Kurulması ile Bazı Kanunlarda Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun” çerçevesinde varlık fonunun özellikleri aşağıdaki şekilde sıralanabilir;

1- Bu fonların sahibi devlettir.



2- Aktiflerindeki varlıklarına karşılık yükümlülüğü yoktur veya çok sınırlıdır. Bu nedenle de klasik fonlara göre yüksek risk toleransına sahiptirler. Agresif yatırım politikalarının uygulanmasına uygun yapıdadırlar ve genellikle uzun vadeli yatırımlar yapılmaktadır.

3- Yatırım alan ve amaçları açısından resmi döviz rezervlerinin değerlendirilme yöntemlerine göre önemli derecede farklılık arz etmektedir. Yani, portföylerinde yabancı varlıkların bulunması nedeniyle kur değışikliklerinden etkilenme riskleri vardır.

4- Fonların tamamı veya önemli kısmı yabancı ülke varlıklarında veya şirketlerin satın alınmasında değerlendirilmektedir.

5- Devletin diğler mali ve politik kurumlarından bağımsız olarak yönetilirler.

UVF'lerin devlet sahipliğindeki diğler fonlardan (istikrar, emeklilik fonu vb.) üç temel farklılığı bulunmaktadır. Bunlardan ilki, fona sürekli (sabit) bir gelir akımının (işçi ve işveren kesintilerinden elde edilen gelir gibi bir akımın) olmamasıdır. İkincisi, istikrara veya emekliliğe doğrudan katkı yapmak gibi açık ve doğrudan bir yükümlülüklerinin bulunmamasıdır. Sonuncusu ise daha uzun vadeli ve daha riskli araçlara yatırım yapabilmeleridir (Güçlü, 2018:42).

2- Varlık Fonunun Gelişimi

Ulusal Varlık Fonlarının ilk ortaya çıkışı ABD'nin Teksas Eyaletinin 1854'te kurduğu okul fonu (Permanent School Fund) ve 1876'da kurduğu üniversite fonuna (Permanent University Fund) kadar dayandırılrsa da bugünkü anlamda ilk fonun Kuveyt'in 1953 yılında kurduğu fon olan Kuveyt Yatırım Kurulu'na (Kuwait Investment Board) dayanmaktadır (Kayıran, 2016:59). Ülkenin petrol geliri fazlasını Londra'daki ofisi vasıtasıyla yöneten bu kurul, 1982 yılında Kuveyt Yatırım Otoritesi (Kuwait Investment Authority -KIA) adını alarak özerk bir yapıya kavuşmuş ve bugünkü anlamda ulusal varlık fonu kimliğini kazanmıştır (Güçlü, 2018:40).

1970'li yılların başından itibaren ise "neo-liberalizm" politikasının zayıflaması ve etkinliğini giderek kaybetmesi, yeniden devletin ekonomi politikalarında söz sahibi olduğu dönemin başlamasına neden olmuş, bu itibarla devlet yalnızca savunma, adalet ve eğitim gibi alanlarda faaliyet gösteren "polis devlet" anlayışından sıyrılarak ekonomik düzenlemeler açısından da çok geniş bir yelpazede faaliyet göstermeye başlamıştır. Devletin yalnızca piyasaların işlevselliğini sağlamakla değil, aynı zamanda vatandaşlarını ve yatırımlarını piyasaların olumsuz koşullarından da korumak ile yükümlü olması, ekonomideki rolünü dönüşüme uğratmış, bu itibarla küresel sermayede önemli bir konuma sahip olan ulusal varlık fonlarının yaygınlaşmasını sağlamıştır (Aktaş, 2017:42). Bu gelişmeler neticesinde 1974'de Singapur'un kurduğu Temasek Holdings, 1976'da Birleşik Arap Emirlikleri'nde Abu Dhabi Investment Council kurulmuştur. 1990'lı yıllarda kurulan fon sayısında hızlı yükseliş görülmüş ve zaman içinde İran, Katar gibi gelişmekte olan ülkelerin yanı sıra Norveç gibi gelişmiş ülkeler de ulusal varlık fonu kurmuşlardır. 2000'li yıllarda ise petrol fiyatlarında yaşanan yükseliş, dış ticaret dengelerinde gözükten dengesizlik ve Asya krizini takiben gelişmekte olan ekonomilerde görülen rezerv biriktirme trendi, ulusal varlık fonları ve varlık yönetim şirketlerinin sayısındaki artışı tetikleyen başlıca faktörler olarak dikkat çekmiştir (Üstün, 2017:4).

3-Varlık Fonunun Amaçları



6741 Sayılı Türkiye Varlık Fonu Yönetimi Anonim Şirketinin Kurulması ile Bazı Kanunlarda Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun çerçevesinde varlık fonunun amaçları şu şekilde belirtilmiştir.

- Sermaye piyasalarında araç çeşitliliği ve derinliğine katkı sağlamak,
- Yurtiçinde kamuya ait olan varlıkları ekonomiye kazandırmak,
- Dış kaynak temin etmek,
- Stratejik, büyük ölçekli yatırımlara iştirak etmek.

Varlık fonunun amaçları Türkiye özelinde ele alındığında ise 6741 sayılı kanunun gerekçesinde aşağıdaki maddeler şeklinde ortaya konulmuştur;

- Büyüme oranına gelecek on yıl içinde yıllık %1.5 oranında ilave artış sağlanması,
- Yapılacak yatırımlarla yaklaşık yüzbinlerce kişilik ek istihdam sağlanması
- Savunma, havacılık ve yazılım gibi teknoloji yoğun sektörlerdeki yerli şirketlerin sermaye ve proje bazında desteklenmesi, küresel oyuncu olmalarının sağlanması,
- Otoyollar, Kanal İstanbul, Üçüncü Köprü ve Havalimanı, Nükleer Santral gibi büyük altyapı projelerine kamu kesimi borcu artırılmadan finansman sağlanması,
- Arz güvenliğini sağlamak üzere, Türkiye için önem taşıyan doğal gaz ve petrol gibi yurt dışındaki stratejik sektörlerde yasal ve bürokratik kısıtlamalara bağlı olmadan doğrudan yatırım yapılabilmesi.

4- Varlık Fonu Çeşitleri

Varlık fonlarının zaman içerisindeki gelişimine paralel olarak çeşitlerinde de artış meydana gelmiştir. Varlık fonları finansman kaynakları, yatırım stratejileri, coğrafi konumları, sahipliğindeki devletin özellikleri,..vs. açısından sınıflandırılabilir. Ulusal varlık fonlarını anlamak açısından en uygun sınıflandırma amaçları açısından yapılmaktadır (Kayıran, 2016:63). Ulusal varlık fonları kurucu ülkelerce çeşitli amaçlarla kurulmakta olup IMF kaynakları bu fonları amaçlarına göre beş gruba ayırmaktadır (Erdem, 2017:38; Bayar ve Yıldırım, 2013:68-69; Konukman ve Şimşek, 2017:1920);

a) *İstikrar fonu*: amacı, başta petrol gibi doğal kaynaklar olmak üzere, temel ürünlerin fiyatlarındaki veya bunlarda elde edilen gelirlerdeki dalgalanmalardan korunmasını sağlamaktır. Örnek: Şili İktisadi ve Sosyal İstikrar Fonu, Rusya Petrol İstikrar Fonu.

b) *Tasarruf fonu*: amacı, sahip olunan doğal kaynaklar gibi yenilenemeyen varlıkların çeşitlendirilmiş varlıklardan oluşan bir portföye dönüştürülmesi yoluyla bugünün refahını gelecek kuşaklara aktarılabilmesidir. Örnek: Abu Dabi Yatırım Otoritesi, Rusya Ulusal Varlık Fonu, Libya.

c) *Rezerv yatırım şirketleri*: amacı, ülkenin rezerv varlıklarının çeşitli yatırımlarda değerlendirilerek karlılığın artırılması, bütçe fazlası verilen dönemlerde yapılan yatırımların gelirleri ile bütçe açığı verilen dönemlerin sübvansede edilmesidir. Örnek: Çin, Güney Kore, Singapur.



d) *Kalkınma fonları*: amacı, ülkenin büyümesine katkı sağlayacak sosyoekonomik projelerin ve sanayileşme politikalarının finansmanıdır. Örnek: Birleşik Arap Emirlikleri Mubadala, İran Ulusal Kalkınma Fonu.

e) *Emeklilik rezerv fonları*: amacı, devlet bütçesinde beklenmedik dönemde ve belirsiz boyutta oluşabilecek emekliliklerden kaynaklanabilecek ödeme yüklerine karşı ihtiyati rezerv kaynak oluşturmaktır. Örnek: Avusturalya, İrlanda, Yeni Zelanda Fonları.

Amaçlar bağlamında varlık fonu türlerine verilen örnekler dışında, bazı ülke varlık fonları-özellikle de doğal kaynak zengini ülkelerde- birden fazla türde amaca sahip olabilir. Örneğin; Azerbaycan, Bostwana, Trinidad&Tobago ve Norveç fonları hem istikrar hem de tasarruf fonu olarak işlev görürken, Avusturalya Future Fund hem tasarruf hem emeklilik rezerv fonu, Kazakistan UVF'si ise istikrar, tasarruf ve kalkınma fonu olarak işlev görmektedir (Konukman ve Şimşek, 2017:1920)

5- Türkiye ve Diğer Dünya Ülkelerinde Varlık Fonları

Uluslararası para sisteminde ve finans sektöründe giderek daha fazla önem kazanmaya başlayan ulusal varlık fonlarının (Sovereign Wealth Funds) sistemdeki varlıkları, oldukça gerilere dayanmakla birlikte, söz konusu fonların dünya çapındaki toplam büyüklükleri esas olarak geçtiğimiz son 10-15 yıllık dönemde, özellikle yüksek petrol fiyatları, finansal küreselleşme ve yabancı ülkelerdeki varlıkların hızla bazı ülkelere toplanmasına yol açan ve halen devam etmekte olan küresel finansal sistemdeki dengesizliklerin etkisiyle dramatik bir artış göstermiştir (Akbulak, 2008: 3).

Bu başlık altında Türkiye Varlık Fonu Yönetimi Anonim Şirketine ve dünyadaki ulusal varlık fonları hakkında genel bir bilgi verilecektir.

5.1. Türkiye'de Varlık Fonu

Türkiye Varlık Fonu Yönetimi Anonim Şirketi (TVFY A.Ş.), sermaye piyasalarında araç çeşitliliği ve derinliğine katkı sağlama, yurtiçinde kamuya ait olan varlıkları ekonomiye kazandırma, dış kaynak temin etme, stratejik, büyük ölçekli yatırımlara iştirak etme amaçlarıyla 19.08.2016 tarihli ve 6741 sayılı "Türkiye Varlık Fonu Yönetimi Anonim Şirketinin Kurulması İle Bazı Kanunlarda Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun" ile kurulmuş ve söz konusu Kanun'un 2. maddesine göre; Türkiye Varlık Fonunu ve buna bağlı alt fonları oluşturmak ve yönetmek ile görevlendirilmiştir (Aktaş, 2017:49). Ayrıca, Türkiye Varlık Fonu (TVF) ile ülke içerisindeki yabancı sermaye hareketliliğinden kaynaklanabilecek sorunların karşısında, finansal istikrarın sağlanması bağlamında kamu tasarruflarını yöneten güçlü bir varlık fonuna ihtiyaç olduğu yine kuruluş gerekçeleri arasında ifade edilmektedir. Bunun devamı olarak Türkiye Varlık Fonunun (TVF) güçlü bir kuruluş olarak finansal sektörde yer alıyor olması, ülkeyi yabancı sermaye yatırımları için güvenilir kılması ve uluslararası kredibilite notumuzun artması gibi beklentiler doğrultusunda hedeflenmektedir (Konukman ve Şimşek, 2017: 1935).

6741 sayılı kanunun 4. Maddesine göre, Türkiye Varlık Fonunun kaynakları;

a) Özelleştirme Yüksek Kurulu tarafından; özelleştirme kapsam ve programında bulunan ve Türkiye Varlık Fonuna devrine karar verilen kuruluş ve varlıklar ile Özelleştirme Fonundan Türkiye Varlık Fonuna aktarılmasına karar verilen nakit fazlasından,



b) Kamu kurum ve kuruluşlarının tasarrufu altında bulunan ihtiyaç fazlası gelir, kaynak ve varlıklardan; Cumhurbaşkanı tarafından Türkiye Varlık Fonuna aktarılmasına veya Şirket tarafından yönetilmesine karar verilenlerden,

c) Türkiye Varlık Fonu tarafından yurtiçi ve yurtdışı sermaye ve para piyasalarından ilgili mevzuat kapsamında yer alan izin ve onaylar aranmaksızın sağlanan finansman ve kaynaklardan,

ç) Para ve sermaye piyasaları dışında diğer yöntemlerle sağlanan finansman ve kaynaklardan, oluşur.

Şirketin varlık fonu adına faaliyetlerini gerçekleştirebileceği işlemler şöyle sıralanmaktadır (Erdem, 2017:39).

- Özelleştirme kapsamında bulunan ve programa dâhil edilen kuruluşların paylarının alım-satımı
- Yerli ve yabancı şirketlerin hisse senetleri
- Türk Parası Kıymetini Koruma Hakkında 32 Sayılı Karar hükümleri çerçevesinde alım satımı yapılabilen yabancı kamu, özel sektör ve kamu borçlanma araçları ve ihraççı paylarının alınıp satılması.
- Vadeli mevduat ve katılım hesabı işlemleri
- Hazine taşınmazları ve mevduat sertifikaları
- Altın ve diğer kıymetli madenler ile bunlara dayalı olarak ihraç edilen sermaye piyasası araçlarının alım-satımı
- Fon katılım payları
- Repo-ters repo işlemleri
- Kira ve gayrimenkul sertifikaları
- Takasbank para piyasası işlemleri, türev araç işlemlerinin nakit teminatları ve primleri,
- Özel tasarlanmış yabancı yatırım araçları ile ilgili işlemlerin yapılması.
- Ulusal yatırımlar ile uluslararası alanlarda diğer devlet ve şirketler tarafından yapılacak yatırımlara iştirak edilmesi Türkiye Varlık Fonu'nun faaliyet alanları arasında yer almaktadır.

Kamusal kaynaklarla finanse edildiği halde özel şirket gibi yurtiçi ve yurtdışındaki finansal piyasalarda faaliyet göstermesi istenen bu şirketin, tanınan istisna ve muafiyetlerle özel şirketlerde olmayan ayrıcalıklarla donatıldığı görülmektedir. Kanunun 8. maddesi, muafiyet ve istisnaların sayıldığı 6 fıkradan oluşmaktadır ve kanun metninin yaklaşık üçte birini bu bölüm oluşturmaktadır. Şirket, TVF ve alt fonlar, gelir, kurumlar ve emlak vergisinden, yaptıkları işlemler damga, banka ve sigorta muameleleri vergisi, kaynak kullanımı destekleme fonundan ve başka birçok vergi, harç ve katılma payından muaf tutulmuştur (Kayıran, 2016:81).

5.2. Dünya Ülkelerinde Varlık Fonu

Tablo 1 incelendiğinde, ağustos 2018 itibariyle 8.1 trilyon dolarlık büyüklüğe ulaşan ulusal varlık fonlarının önümüzdeki süreçte daha da artarak önem kazanması beklenmektedir. Genel olarak bakıldığında petrol kaynaklı 1.058 milyar dolar büyüklüğü ile Norveç'e ait Devlet Emeklilik Fonu-Küresel varlık fonu, küresel varlık fonları arasında ilk sırada gelmektedir.

Bununla birlikte Körfez İşbirliği Konseyi (KİK) ülkeleri başta olmak üzere Çin, Hong Kong ve Singapur'da önemli varlık fonları bulunmaktadır.

Tablo 1: Dünya Ülkelerinin Bazılarında Varlık Fonları

Ülke	Ulusal Varlık Fonu	Varlık (milyar dolar)	Kuruluş	Fon Kaynağı	Linaburg-Maduell Şeffaflık Endeksi
Norveç	Devlet Emeklilik Fonu-Küresel	1058.05	1990	Petrol	10
Çin	Çin Yatırım Şirketi	941.4	2007	Mal dışı	8
BAE-Abu Dabi	Abu Dabi Yatırım Otoritesi	683	1976	Petrol	6
Suudi Arabistan	SAMA Foreign Holdings	515.6	-	Petrol	4
Kuveyt	Kuveyt Yatırım Otoritesi	592	1953	Petrol	6
Çin	SAFE Yatırım Şirketi	441	1997	Mal dışı	4
Çin-Hong Kong	Hong Kong Para Otoritesi Yatırım Portfolyosu	522.6	1993	Mal dışı	8
Singapur	Devlet Yatırım Şirketi	390	1981	Mal dışı	6

Katar	Katar Yatırım Otoritesi	320	2005	Petrol ve Doğalgaz	5
Çin	Ulusal Sosyal Güvenlik Fonu	295	2000	Mal dışı	5
BAE -Dubai	Dubai Yatırım Şirketi	229.8	2006	Mal dışı	5
Singapur	Temasek	375	1974	Mal dışı	10
Suudi Arabistan	Kamu Yatırım Fonu	360	2008	Petrol	5
BAE -Abu Dabi	Mubadala Yatırım Şirketi	226	2002	Petrol	10
Türkiye	Türkiye Varlık Fonu	40	2016	Mal Dışı	Veri yok
Güney Kore	Kore Yatırım Şirketi	134.1	2005	Mal dışı	9
Avustralya	Avustralya Gelecek Fonu	107.7	2006	Mal dışı	10
Rusya	Ulusal Refah Fonu	77.2	2008	Petrol	5
Libya	Libya Yatırım Otoritesi	66	2006	Petrol	4
Kazakistan	Kazakistan Ulusal Fonu	57.9	2000	Petrol	2

İran	İran Ulusal Kalkınma Fonu	91	2011	Petr ol ve doğalgaz	5
Kaza kistan	Sam ruk-Kazyna JSC	60.9	2008	Ma mul dışı	10
AB D-Alaska	Alas ka Daimi Fonu	65.7	1976	Petr ol	10
Brun ei	Brun ei Yatırım Ajansı	60	1983	Petr ol	1
Rusy a	Reze rve Fonu	77.2	2008	Petr ol	5
	Topl am	8,10 9.46			

Kaynak: <http://www.swfinstitute.org/sovereign-wealth-fund-rankings/> (2018 Ağustos itibariyle güncellenmiş veriler) Ağustos 2018 itibariyle SWFI'de görünen 78 ulusal varlık fonunun toplam değeri 8, 109.46 milyar dolar

Bazı varlık fonları diğerleri kadar şeffaf değildir. Örneğin, bir varlık fonu periyodik bir şekilde mevcut yatırımlarını açıklarken, başka bir varlık fonu bu bilgileri özel tutabilir. Korumacı politikalara ve olası etik olmayan amaçlı kullanımlara karşı endişelerin azaltılması amacıyla 2008 yılından bu yana Ulusal Varlık Fonları daha şeffaf hale gelmeye başlamıştır. Ulusal Varlık Fonu Enstitüsü tarafından Carl Linaburg ve Micheal Maduell'in 2008 yılında geliştirdiği Linaburg-Maduell Şeffaflık Endeksi varlık fonlarının şeffaflıklarını kıyaslamak için kullanılmaktadır. Bu endeks, fonun kamuya karşı şeffaflığı açısından gerekli görülen 10 temel kriteri baz alarak hesaplanmakta olup, bir fonun yeterli ölçüde şeffaf olduğu kanaatine varılması için sahip olması gereken minimum endeks değeri 8 olarak belirlenmiştir. Her bir kriter 1 puan olup, kriterlerin sağlanmasıyla birlikte toplam değere ulaşılır (Üstün, 2017:6; Buteica ve Huidumac Petrescu, 2017: 155).

Bu kriterler şu şekilde sıralanabilir (Stückelberger ve diğerleri, 2016:154).

- Kuruluş süreci, kaynağı ve devletin fon yönetimindeki rolü
- Güncel, bağımsız yıllık raporlar yayımlanması
- Varlığın sahip olduğu şirketlerdeki payını ve şirket bilgilerini açıklaması
- Toplam piyasa değeri, kazançların açıklanması
- Etik standartlara ve yatırım politikalarına uygun olarak ilkelerin belirlenmesi
- Açık strateji ve hedeflerin açıklanması



- Bağlı kuruluşların ve kişilerin bilgilerinin açıklanması (uygulanabilirse)
- Harici yöneticilerin açıklanması (uygulanabilirse)
- Web site yönetimi
- İletişim bilgilerinin sağlanması

Sektörel anlamda varlık fonlarına ilişkin bilgilere ise Tablo 2’de yer verilmiştir.

Tablo 2: Sektörel Bazda En Popüler Varlık Fonları (2016-2017) (%)

Sektör	2016	2017
Teknoloji	24,3	26,1
Emlak	21,5	23,9
Finans	13,4	17,1
Sanayi	10,9	9,1
Hizmet	10,1	9,1
Diğer	19,8	14,8
Toplam	100	100

Kaynak: Schena ve Jung, 2017: 19.

Tablo 2’ye göre, dünya genelinde sektörel bazda en popüler varlık fonları teknoloji, emlak, finans, sanayi ve hizmet olarak sıralanmıştır. Gerek 2016 gerekse 2017 yıllarında teknolojik varlık fonları ilk sırada iken emlak ve finansal varlık fonları onu takip etmiştir. Yüzdelerik değişim anlamında ise, teknolojik varlık fonları %1.8, emlak %2.4 ve finans %3.7 oranında artış gösterirken, sanayi sektörü %1.8 ve hizmet sektörü %1.0 oranında azalış göstermiştir.

6. Varlık Fonlarının Ekonomik Etkileri

Gelişmekte olan veya az gelişmiş ülkeler; kalkınma hedeflerine ulaşabilmek adına milli gelirlerinde reel artışlar sağlamak, toplumun refah düzeyini yükseltmek için de sosyo-ekonomik yapılarını geliştirici değişiklikler yapmak zorundadırlar. Bu ülkeler artan nüfus ihtiyaçlarını karşılamanın yanında gelişmiş ülkelerle aralarındaki farkları kapatmak için katalizör görevindeki üretim faaliyetlerinde büyük hamleler yapmak zorundadırlar. Ancak, ekonomide yeterli sermaye birikiminin sağlanamaması, gelirin ve dolayısıyla tasarrufların artırılmaması kaynaklı olarak yatırımların yeterli düzeye ulaşamaması gibi nedenler, üretimlerin artırılmasının önünde engel teşkil etmektedir (Aras, 2000: 95). Yatırımların finansmanı noktasında dünya çapında yoğun şekilde kullanılan araçlardan biri ulusal varlık fonlarıdır. Özellikle, tasarruf yetersizliği bulunan ülkelerde dış kaynak yollarının çeşitlendirilmesi, doğrudan yabancı yatırımların ülke içine çekilmesi gibi kaynak kolaylığının sağlanmasının yanı sıra bünyesinde oluşan fon hacmi ile başta sosyo-ekonomik kriz süreçlerinde olmak üzere doğrudan müdahalelerle yatırımların sürdürülmesi gibi önemli işlevsellikleri bulunmaktadır (Kavcıoğlu, 2018: 103).



Varlık fonlarının bir takım avantajlarının yanı sıra dezavantajları da bulunmaktadır. Bunlar aşağıdaki şekilde sıralanabilir (Üstün, 2017:13; Kavcıoğlu, 2018:104; Güçlü, 2018:44-49; Akyol ve Hayaloğlu, 2017:273);

Dezavantajları;

- Fon'un gelirleri sıralanmış olduğu halde giderlerinin hangi alanlara yöneleceği konusunda yasada hiçbir açıklama bulunmamaktadır. Bu durumda bu yasaya göre yapılacak gider denetiminin neye dayanarak yapılacağını çıkarmak mümkün görünmemektedir.
- Dünyada ki önemli örneklerinden farklı olarak cari işlemler veya bütçe fazlasına dayanmaksızın oluşturulan bu fonun kanunla tanınmış birçok muafiyetinin bulunması (kurumlar ve gelir vergisinden, belediyelere ödenecek çeşitli vergi ve harçlardan, borsadaki kayıt ve kotasyon ücretlerinden muaftır; ayrıca ihale, devlet memurları ve özelleştirme kanunlarına tabi değildir) ve kamu kaynaklarının Sayıştay denetiminden çıkarılması önemli bir dezavantajdır.
- Devlet sahipliğinde ve kontrolünde olmaları nedeniyle ekonomik güdülerden ziyade politik güdülerle hareket etme potansiyelleri bulunmaktadır. UVF'lerde siyasilere etkili olmaları sonucunda yolsuzluk ve yozlaşma riski söz konusudur. Her ne kadar özel bir şirket olsalar da ulusal varlık fonlarında bu tip yolsuzlukların ortaya çıkması siyasi ve ekonomik krizleri beraberinde getirebilir.
- TVF, hem ulusal hem de uluslararası finans piyasalarında Hazine ve Merkez Bankası yanında devlet adına üçüncü bir kurum olarak yer alabilecektir. Bu nedenle söz konusu kurumlarla yeterli uyum ve koordinasyonun sağlanamaması halinde piyasaların ve ekonominin bundan olumsuz etkilenmesi mümkündür.
- TVF, Hazineden izin almaksızın yurtiçinden ve yurt dışından borçlanma imkânına sahiptir. Bu durum ülkenin borç yükünü artırarak ekonominin kırılabilirliğini artırabilir.
- Uzmanlık alanları birbirinden çok farklı olan kurumların² bir havuzda toplanarak yönetilmeye çalışılması önemli zafiyetler doğurabilir.
- Ulusal Varlık Fonları diğer özel sermayeli fonların aksine fon performansı ve yatırım stratejileri gibi bilgileri açıklamak zorunluluğu içerisinde değildirler. Fakat bu durum yatırım faaliyetlerinin, yönetim ve risk yönetimi sorunlarının gizlenmesine neden olmaktadır.
- Bir başka dezavantaj ise varlık fonlarının ulusal güvenliği tehlikeye attığı düşüncesidir. Ulusal Varlık Fonları yatırım yaptıkları ülkedeki özel firmaların aktif kontrolünü sağlama imkânına sahip olabilmektedir. Ulusal Varlık Fonuna sahip ülkeler yatırım yaptıkları ülkelerde stratejik varlıklara sahip olmak ve onları bir kaynak olarak kullanmak yoluyla fonlardan yararlanan ev sahibi ülkeye potansiyel tehdit oluşturabilirler

Avantajları;

- Varlık fonları gerek ülke içinde gerek ülke dışında ekonomik çeşitlendirmeyi sağlama, yeni istihdam alanları oluşturma, dev projelerin finanse edilmesine yönelik yatırımlar gerçekleştirilmesinin yanı sıra devlet tasarruflarının ve kaynaklarının genel olarak uzun vadeli ve

² Bu kurumlar şunlardır; THY, Türk Telekom, Ziraat Bankası, Halk bankası, TPAO, BOTAŞ, PTT, TÜRKSAT, Borsa İstanbul, Milli Piyango, TCDD, ETİ Maden, Türkiye Denizcilik İşletmeleri, ÇAYKUR, Türkiye Jokey Kulübü ve Kayseri Şeker Fabrikası'ndaki kamu payları ile mülkiyeti devlete ait çeşitli taşınmazlar.



stratejik yatırımlara yönlendirilmesiyle ülkelerin gelecek kuşakları için tasarruf aracı işlevi görmektedirler.

- Finans piyasalarına derinlik kazandırabilir ve sert dalgalanmalarda konjonktürün aksi yönünde hareket ederek iktisadi dalgalanmanın etkilerini minimize edebilir.
- Özellikle stratejik kamu kuruluşlarının özelleştirme yoluyla yabancıların eline geçmesini engellemek için menkul kıymetleştirme yoluna giderek (hisse senedi ve tahvil ihraç edilmek suretiyle) yerli kaynak temini sağlayabilir.
- Dış politika aracı olarak kullanılabilir. Diğer bir ifade ile fon, yurtdışında yaptığı yatırımlar aracılığıyla ülkenin uluslararası etkinliğini artırılabilir.
- TVF, birbirinden bağımsız ve etkin kullanılmayan kamu kaynaklarını tek bir çatı altında toplayarak yurtiçindeki büyük ölçekli yatırımlara uzun vadeli-ucuz finansman desteği sağlayabilir. Böylelikle büyüme ve istihdama katkıda bulunabilir.
- Katma değerli ve stratejik sektörlerle finansman desteği sunabilir (İtalya, Rusya, Brezilya ve İrlanda'da bu tip ulusal varlık fonları bulunmaktadır) ya da Fransa'da olduğu gibi finansman gücünü kullanarak stratejik sektörlerin yabancıların eline geçmesini engelleyebilir.
- Varlık fonları uzun vadeli yatırımları tercih ettiklerinden yatırım yaptıkları firmanın istikrarına katkıda bulunmaktadır. Sermaye piyasalarında faaliyette bulunan spekülörlerin veya kısa vadeli yatırımcıların aksine hisse senedi fiyatlarındaki kısa vadeli dalgalanmalar veya üçer aylık bilançolardaki bozulmalar neticesinde varlık fonları yatırımlarını geri çekmezler.

SONUÇ

Ulusal varlık fonları, gelişmiş veya gelişmekte olan ülkelerde çok çeşitli alanlara hizmet etmekte olan yatırım fonlarıdır. Özellikle doğalgaz, petrol ya da diğer başka doğal kaynak zengini olan ülkelerde dış ticaret ve bütçe fazlası olması durumunda, bu ülkeler varlık fonlarını büyük oranda diğer başka dış ülkelerin varlıklarına yatırım yapmaktadırlar. Ulusal varlık fonları Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerde ise, birçok amaca hizmet etmesinin yanı sıra daha çok stratejik olarak büyük ölçekli, vadesi uzun ve risk olasılığı yüksek olan yatırımlarda kullanılmak amacıyla kurulmaktadır. Ülkelerin UVF'lere yatırım yapmalarının temel sebepleri arasında milli refah seviyelerini arttırmak da olduğu bilinen bir gerçektir. Olası bir sosyo-ekonomik kriz dönemlerinin yaşanması durumunda, ülkeyi finansal açıdan rahatlatacak güçlü bir fonun olması güven vericidir. UVF'lerin bu avantajlarının yanı sıra dezavantajları da bulunmaktadır. Özellikle Türkiye'deki varlık fonlarının gelirleri belli olmasına rağmen, harcamalarının nereye yapılacağı yasa da belirtilmemektedir. Bu da siyasi açıdan birçok sıkıntı doğurabilmektedir. En önemli sıkıntı ise yolsuzluk ve yozlaşma açısından, sistemin yumuşak bir karnı olmasıdır. Varlık fonu, Sayıştay tarafından da denetim altında olmadığı için, yolsuzluk durumunda siyasi ve ekonomik krizler kaçınılmaz olacaktır. Bu tarz dezavantajları kanundaki boşlukları gidererek önleyebilmek mümkündür. Böylece ülkemizde önemli bir yere sahip olan UVF'ler daha güçlü, daha sağlam ve daha güvenilir hale gelecektir. Buna paralel olarak da ülkemiz ekonomisi üzerinde kırılğan bir nokta olmaktan çıkıp, pozitif anlamda bir etkisi olacaktır.

KAYNAKÇA



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES

FSCONGRESS 19

PROCEEDING BOOK



Aktaş, Batuhan (2017). 6741 Sayılı Kanun Kapsamında Türkiye Varlık Fonu Yönetimi AŞ. ve Türkiye Varlık Fonu Hakkında Bir İnceleme, İstanbul Kemerburgaz Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, Cilt:2, Sayı:1, ss.41-70.

Akyol, Mehmet ve Hayaloğlu, Pınar (2017). Kurumsal Yapının Ülkelerin Varlık Fonları Üzerindeki Etkisi: Dinamik Panel Veri Analizi, International Journal of Disciplines Economics & Administrative Sciences Studies Vol:3 Issue:4, pp.270-279.

Aras, Osman Nuri (2000). Türkiye'nin Kalkınma Sorunu ve Çözüm Noktasında Özel Finans Kurumları, Journal of Qafqaz University 3 (1), pp.93-110

Aykın, Hasan (2015). Ulusal Refah Fonlarının Ekonomik Güvenlik Perspektifi ile Analiz, Editör: Süleyman Aydın, Adalet Yayınevi, 1. Baskı, Ankara, ss.201-238,

Bayar, Yılmaz ve Yıldırım, Murat (2013). Ulusal Varlık Fonlarının Regülasyonuna Yönelik Çabalar: Santiago Prensipleri, Finans Politik & Ekonomik Yorumlar, Cilt: 50 Sayı: 585, ss.67-80.

Buteică, Alexandru Cosmin ve Huidumac Petrescu, Cătălin Emilian (2017). The Rise Of Sovereign Wealth Funds: An Overview of The Challenges and Opportunities Ahead, Hyperion International Journal of Econophysics & New Economy, 10 (1), ss.147-158.

Erdem, Ümit (2017). Ulusal Varlık Fonları Perspektifinde Türkiye Varlık Fonunun İrdelenmesi ve Vergisel Yükümlülükler Açısından Değerlendirilmesi, Vergi Dünyası Dergisi, Sayı: 434, ss.35-44.

Güçlü, Mehmet (2018). Ulusal Varlık Fonları: Türkiye Ekonomisi İçin Bir Değerlendirme, Ege Stratejik Araştırmalar Dergisi, Cilt:9, Sayı:1, ss.39-53

Kavcıoğlu, Şahap (2018). Ulusal Varlık Fonları ve Türkiye, Finansal Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi, Cilt:10, Sayı:18, ss.87-109.

Kayıran, Meltem (2016), Türkiye Varlık Fonu'nun Kuruluş Amaçları ve Yapısı Üzerine Bir Değerlendirme, Eğitim Bilim Toplum Dergisi, Cilt: 14 (5), ss.55-90.

Konukman, Aziz ve Şimşek, Orhan (2017). Ulusal Varlık Fonları ve Türkiye Uygulaması, Çalışma ve Toplum, 2017/4, ss.1913-1944.

Sarsıcı, Erkan & Değirmenci, Bekir & Öztürk, Cahit (2017). Sermaye Piyasalarına Yeni Bir Kavram Olarak Giren Türkiye Varlık Fonu Yönetimi, Balkan ve Yakın Doğu Sosyal Bilimler Dergisi, 2017 (03), ss.51-58.

Schena, Patrick J. ve Jung, Mike YongKyo (2017). Navigating Market Shoals in Turbulent Geopolitical Waters: Sovereign Direct Investments in 2016-17, ie FOUNDATION, ss.13-26.

Stükelberger, Christoph & Rossouw, Deon & Geerts, Sofie & Chavaz, Pascale & Xinwa, Namhla (2016). Sovereign Wealth Funds: An Ethical Perspective, Globethics.net Global No. 15: Switzerland.



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES
FSCONGRESS 19
PROCEEDING BOOK



Türkiye Varlık Fonu Yönetimi Anonim Şirketinin Kurulması İle Bazı Kanunlarda Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun (2016), Resmi Gazete, Sayı: 29813, 26/8/2016.

Üstün, Nazlı (2017). Ulusal Varlık Fonları ve Türkiye Varlık Fonu, Konya Ticaret Odası, Ekonomik Araştırmalar ve Proje Müdürlüğü, Konya.

<http://www.swfinstitute.org/sovereign-wealth-fund-rankings/> (E.T.:15.10.2018)



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES
FSCONGRESS 19
PROCEEDING BOOK



RANT VERGİSİ VE TÜRKİYE’DE UYGULANABİLİRLİĞİ

Dr. Öğr. Üyesi Selçuk BUYRUKOĞLU*

Ş. Muksit KAYA**

Özet

Bir üretim faktörü olan topraktan beklenmedik bir ekonomik getiri sağlanması anlamına gelen rant kavramı, kentleşmenin artması ile beraber daha çok gündeme gelmeye başlamıştır. Rant sayesinde kazanç sağlandığı durumlarda ise bu kazancın vergilendirilmesi ile ilgili tartışmalar sürmektedir. Çalışmada rant vergisi teorik ve pratik açıdan açıklanacak olup, bir çok ülkede uygulanan rant vergisinin Türkiye’de uygulanabilirliği tartışılacaktır.

Anahtar Kelimeler: Rant, Rant Vergisi, Değer Artışı, Kentleşme, Vergi

RENT TAX AND ITS APPLICATION IN TURKEY

Abstract

The concept of rent, which means providing an unexpected economic return from the soil, which is one of the factors of production, has started to come up with the increase of urbanization. The controversy continues on the taxation of this income in cases where profit is achieved through rent. In this article, it will be tried to explain rent tax in theoretical and practical terms. Land value tax is applied in many countries. The main aim of this article is to discuss the application of land value tax in Turkey

Keywords: Rent, Land Value Tax, Value Increase, Urbanization, Tax

Giriş

Kentleşme ile birlikte insanlar geçmişe göre daha dar bir bölgeye sıkışarak yaşamaktadırlar. Yaşanan bölgenin daha dar olması ise gayrimenkullerin önem kazanmasına sebep olmaktadır. Önem kazanan gayrimenkuller bir kazanç elde etme yolu olarak

* Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi, İİBF, Maliye Bölümü, sbuyrukoglu@ohu.edu.tr

** Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi, SBE, Maliye ABD Yüksek Lisans Öğrencisi, muksitkaya@gmail.com



kullanılabilmektedir. Kimi zaman ise bu kazanç elde etme spekülâtif amaçları içerisinde barındırmaktadır. Rant kavramı ise gayrimenkullerin satışı ile bu spekülâtif amaçların uygulanmasına tekabül etmektedir.

Rantın amacı gelir elde etmektir ve elde edilen bu gelirin vergilendirilmesi ile ilgili kavram, literatürde; “rant vergisi” veya “kentsel rant vergisi” olarak ele alınmaktadır. Kamu yatırımları, imar planlarındaki değişiklik, bölgesel gelişim veya kentsel dönüşüm gibi sebeplerden ötürü gayrimenkullerde gerçekleşen değer artışı birçok ülkede vergilendirilmektedir. Türkiye’de ise rant vergisi uygulaması bulunmamaktadır. Rant vergisine benzer bir uygulama olarak “değer artışı kazancı” örnek gösterilse de, amaç olarak iki vergi türü birbirinden farklıdır.

Çalışmada rant ve rant vergisi kavramları açıklanmaya çalışılacaktır. Rant vergisinin dünyadaki örnekleri incelendikten sonra Türkiye’deki rantların vergilendirilmesine ilişkin önerilerde bulunulacaktır.

1. Rant Kavramı

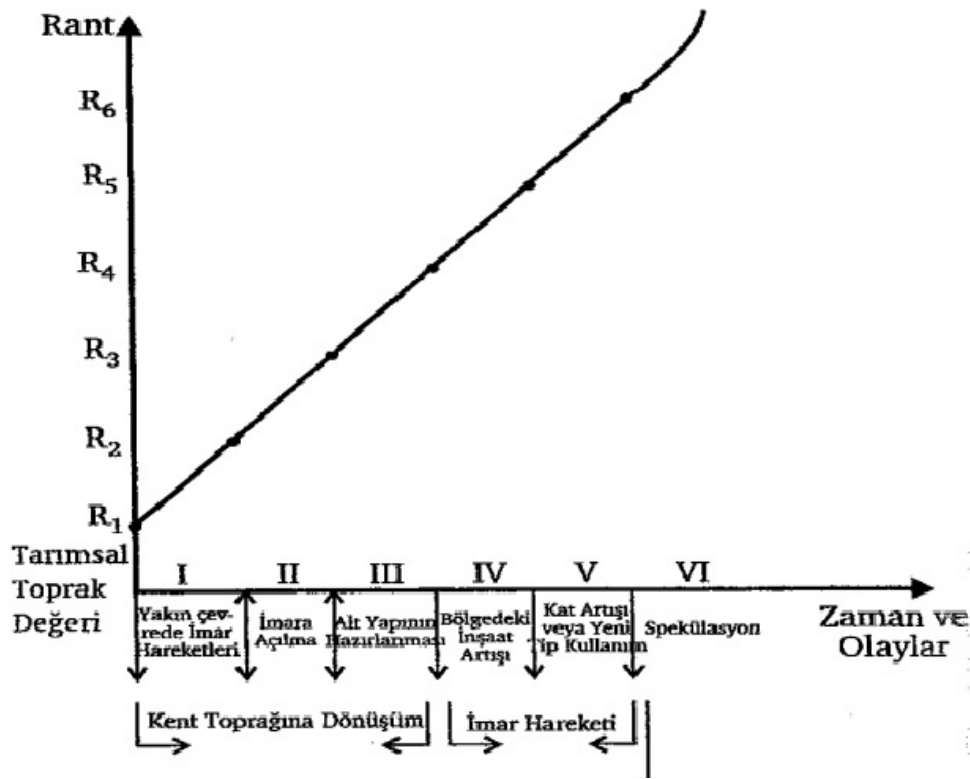
Türk Dil Kurumu rant kavramını “getirim” ve “üretim faktörlerinden biri olan toprağın üretimden aldığı pay” olarak açıklamaktadır. Rant, fizyokratlarda toprağın kirası olarak algılanmıştır. Klasik iktisat teorisinde ise genel olarak bir mülkiyet sonucu gelir elde etmek olarak anlaşılmaktadır. Politik açıdan düşünülecek olursa, rant: bazı birey veya grupların karar alma mekanizmalarından imtiyaz beklentisidir (Altay, 1993:83-84). Fakat günümüzde rant kavramı kelime anlamları dışında da kullanılabilmektedir. Hak edilmemiş ve beklenmedik bir kazanç olarak nitelendirebilen rant kavramının, tarım için kullanılan toprakların imara açılmasıyla veya gayrimenkullerin kentleşme gibi sebepler yüzünden değerinin artması ile spekülâtif bir kazanç konusu haline geldiği söylenebilir. Gayrimenkullerde dış faktörlerden ötürü hak edilmemiş bir değer artışı yaşandığı durumlarda, söz konusu değer artışı rant olarak tanımlanabilir.

Tarımsal üretim amaçlı olan ve değeri üretim ile eşdeğer olan tarımsal toprak, kentleşmenin yaşandığı yerlerde yerini kentsel arsalarla bırakmaktadır. (Çelik, 2007) Bu durum rant kavramının kent ekseninde incelenmesine sebep olmaktadır. Bunun sebebi olarak ise, yaşanan kentleşme ile beraber arsa ve gayrimenkul değerlerinde yaşanan değer artışı gösterilebilir. Bu değer artışının gayrimenkule yapılan giderlerden veya diğer faktörlerden kaynaklanmaması ve genellikle kentlerde gerçekleşmesi sonucu “kentsel rant” kavramı daha sık kullanılmaya başlanmıştır (Saraçoğlu, Pürsünlerli Çakar, & Çakır, 2016:85). Sanayileşme, nüfus artışı, metropollerin çoğalması ve kentsel dönüşüm projeleri rant kavramının kent ile beraber anılmasına sebep olmaktadır. Yabancı yatırımların ve kamu harcamalarının kent odaklı gerçekleşmesi ise diğer sebeplerdir (Yayğır & Hacıköylü, 2018:82).

Şekil 1’de görüldüğü üzere bir tarımsal toprağın değeri yakınındaki bölgedeki imar hareketleri ile artmaya başlamaktadır. Bu artış mevcut tarımsal toprağın imara açılarak kent

toprağına dönüşmesi ile devam etmektedir. Alt yapı ve inşaat süreçlerinin devamında kat artışı veya farklı kullanım ile artmaya devam eden artış, spekülasyonlar ile tepe nokta olan R6 noktasına ulaşmaktadır.

Şekil 1: Kent Toprağında Değer Artış Süreci



Kaynak: Ertürk & Sam, 2009:160.

Yalnızca tarımsal toprakların kent toprağına dönüşümü değil, diğer gayrimenkullerin de çeşitli sebeplerden ötürü hak edilmemiş bir değer artışı yaşadığı durumlarda da rantın sözü konusu olduğu söylenebilir. Bu değer artışı bir kazanç sebebi olduğu için de vergilendirilme konusu tartışılmaktadır.

2. Rant Vergisi



Gayrimenkullerin vergilendirilmesi vergi toplayan karar alma mekanizmalarının binlerce yıldır ilgilendiği bir konu olmuştur. Arzın esnek olmaması ve yerellikten ötürü, arazinin değeri üzerinde oldukça etkili olan değişkenler vardır. Bu durum gayrimenkul sahibinin emeği ile ilgili olmayan değer artışlarıdır (McCLuskey & Franzsen, 2017:12).

Şehirde yapılan her yeni planlama sonuç olarak o yerlerin değerini arttıracığı için yeni bir kent rantı doğurmaktadır. Şehir planlaması aracılığıyla belediyelerin rant oluşturmaları ve bunu hizmetlerin finansmanında kullanması, mali özerklik bağlamında etkili ve doğal bir yöntemdir (Türkoğlu, 2012:304). Kentleşme sebebiyle gayrimenkul sahiplerinin rant gelirleri de artmaktadır. Yaşanan nüfus hareketleri ile beraber tarım arazilerinin kent topraklarına dönmesi sonucu bu değişimin bir gelir kaynağı olduğu söylenebilir. Artan nüfus ile beraber arazi sahipleri kentleşme sayesinde bir gelir elde etmektedir (Değirmendereli, 2015:49).

Rant vergisi, genel olarak gayrimenkul sahibinin herhangi bir çabası olmadan, dış etkenlerden (kamu yatırımlarına yakınlık, kentsel dönüşüm, imara açılma, spekülasyonlar vb.) ötürü gayrimenkulden elde edilen haksız gelirin vergilendirilmesi olarak tanımlanabilir.

Rant vergisi, bir servet artışı veya gayrimenkul değer artışının vergilendirilmesi olarak da düşünülebilir. Fakat bu vergi türünde vergi kazancı konusunda verimliliğin artması gibi olumlu yanlarla birlikte, eşitliğin sağlanamaması ve yatırım teşviklerinin önlenmesi gibi olumsuz yanlar da ortaya çıkabilmektedir. Otuzdan fazla ülkede uygulanan rant vergisi bir ütopya değildir. Bu konuda adaletin sağlanması esas olmalıdır ve ihtiyati çalışmalar yapılmalıdır (Dye & England, 2010:4).

Bir gayrimenkulün değerinin artması aslında sahibinin mali gücünün de artması anlamına gelmektedir. Alım gücü artan kişinin daha fazla vergi vermesi anayasal bir zorunluktur. Zaman zaman gündeme gelmesine rağmen günümüzde Türkiye’de rant ile alakalı bir vergi bulunmamaktadır. (Aslan, 2014:130-131).

3. Dünya’da Rant Vergisi

Gayrimenkul rantları çeşitli yöntemler ile vergilendirilebilmektedir. Örnek olarak imar veya bayındırlık faaliyetleri sebebiyle ortaya çıkan değer artışının vergilendirilmesi olarak gösterilebilir. Böyle bir durumda servet artışı vergisinden söz edilebilir. Kamu hizmetlerinden ötürü bir değer artışı söz konusudur. Bir diğer yöntem ise emlak vergisi ile gelir vergisinin beraber uygulanmasıdır. Emlak satışından ötürü bir gelir elde etme açısından bu vergi türü esasında bir gelir vergisi türüdür. Dünya genelinde farklı yöntemler izlense de genel olarak bu iki yöntemin uygulandığı söylenebilir (Kılıçaslan & Yavan, 2017:51).

Rant vergisi günümüzde Çin, Hong Kong, Amerika, Danimarka, Estonya, Yeni Zelanda, Avustralya, Almanya, İsviçre gibi ülkelerde uygulanmaktadır. En ileri düzeyde Avustralya’da uygulanan rant vergisinin 2010-2011 yılları arasında Avustralya’da toplam kamu gelirlerine oranı %4.5’tir. Yeni Zelanda 1900’lerden itibaren alınan bu verginin yerel



yönetim bütçeleri içerisindeki oranı ise neredeyse %50'dir (Saraçoğlu, Pürsünlerli Çakar, & Çakır, 2016:86). Amerika'da ise, 1913'te Pennsylvania eyaletinde rant vergisi uygulanmaya başlanmıştır. Devam eden yıllar boyunca birçok eyalet ise bu vergiyi benimsemiştir (Dye & England, 2010:15). Çin ve Hong Kong'ta ise rant vergisinin vergi gelirlerine oranı %35 düzeyindedir (Ökmen & Yurtsever, 2010:67). İsviçre'de de uygulanan rant vergisi değer artışı üzerinden alınmaktadır ve alt sınır %20 olarak belirlenmiştir (Kılıçaslan & Yavan, 2017:51-52). Almanya'da ise Gelir Vergisi Kanunu'nun 23. maddesine göre gayrimenkullerin ve antika araba, pul koleksiyonu gibi özel mülkiyette bulunan eşyaların değer artışı vergilendirilmektedir. Gayrimenkuller için alımı itibariyle 10 yıl içerisinde satmış olmak, eşyalar için ise alımı itibariyle 1 yıl içerisinde satmış olmak vergilendirmek için yeterlidir. Varlığın miras ya da satım alım yoluyla elde edilmiş olmasının bir önemi yoktur ve kazancın 600 Euro'ya kadar olan kısmı vergiden istisnadır (Değirmendereli, 2015:57).

Dünyanın birçok ülkesinde talep artışı ve kentleşmeden dolayı gayrimenkullerin değeri artış göstermektedir. Genellikle kamusal hizmetlerin bölgeselliği ile alakalı olan bu değer artışından kamu kesiminin de pay alması birçok ülkede normal bir uygulamadır. Ranttan elde edilen vergi gelirleri tekrar kamu harcamalarına dönüşecektir. Tüm toplumun refahının gözetilmesi açısından rant vergisi önemli bir uygulamadır.

4. Türkiye'de Rant Vergisi

Türkiye'de, gayrimenkullerden elde edilen rant vergilendirilmemektedir. Fakat gayrimenkullerin çeşitli sebeplerden ötürü değer artışı vergilendirmek amacıyla "Değer Artışı Kazancı" isimli Gelir Vergisi Kanununca belirlenmiş bir gelir unsuru bulunmaktadır. Değer artışı kazancının vergilendirilmesi için belirli bir bedel karşılığı alınmış olunması ve alımından sonra 5 yıl içerisinde satılmış olması gerekmektedir. 5 yıl içerisinde satılmayan gayrimenkuller 5. yılın sonunda vergiye tabi olmaktan çıkmaktadır (Kaya, 2011:88-89). 2018 yılı itibari ile değer artışı kazancı 12.000 TL istisnaya tabiidir. Yani 12.000 TL'nin altında yaşanan değer artışları vergilendirmeye tabii değildir. (Yaygın & Hacıköylü, 2018) Vergilendirme istisna sınırının geçilmesi durumunda yapılacaktır. Bu kapsama giren bazı gayrimenkuller ise şunlardır: Bina, arazi, madenler, taş ocakları, maden suları, voli mahaller ve dalyanlar (Şenyüz, Yüce, & Gerçek, 2017:113).

Gayrimenkullerdeki değer artışı kazancının vergilendirilmesi ise şu şekildedir: 5 yıldan kısa olmak şartıyla geçmişte satın alınan gayrimenkulün geçmişteki değeri bir önceki ayın Yİ/ÜFE oranları ile çarpılarak enflasyona göre hesaplanır. (Hesaplamaya dâhil olması için Yİ/ÜFE'deki artışın %10 veya üzerinde olması gerekmektedir) Bugünkü satış bedelinden çıkarılarak reel kar bulunur ve 12.000 TL istisnaya tabii tutulur. Tapu harcı harcaması ve eğer kredi kullanılarak alındıysa faiz giderleri düşüldükten sonra elde edilen fark(kazanç) gelir vergisine tabii tutulur. (Gelir İdaresi Başkanlığı, 2018)

5 yıl içerisinde satılmayan gayrimenkullerden vergi alınmaması rant sağlamak amacıyla olan gayrimenkul sahiplerini 5 yıl beklemeye itmektir ve amacını yerine getirememektedir. Bu nedenle değer artışı vergisinin rant vergisine benzemekle beraber aynı amaca hizmet



etmediği aşıkardır. Bu konu ile ilgili olarak Ökmen ve Yurtsever (2010) ise konuya şu şekilde yaklaşmaktadır:

“Kentsel rantın oluşmasında kamu otoritesinin gücü büyük önem taşımaktadır. ...özellikle planlama yolu ile oluşan rantların kamu adına karar veren otoritenin arazi kullanım kararına bağlı olarak oluşmasına karşın, onlardan yalnızca mülk sahibi yararlanmaktadır. Oysa kamu kurumlarının kişisel fayda değil, toplumsal fayda üretmesi gerekmektedir. Dolayısıyla, oluşan rant gelirlerinden bir kısmının, devletçe, vergi geliri olarak tahsil edilmesi rasyonel bir yaklaşımdır” (Ökmen & Yurtsever, 2010:64).

Rant vergisine benzer diğer bir uygulama ise, 2464 Sayılı Belediye Gelirleri Kanunu'nun 86-88. maddelerinde açıklanmıştır. Belediyelerin yol, köprü, kanalizasyon harcamalarından dolayı özel fayda sağlayan gayrimenkul sahipleri en çok %2 olmak üzere katılma payı ödemekle yükümlü olabilmektedirler. Fakat bu durum rant vergisi olarak düşünülmemelidir çünkü gayrimenkulün değer artışı hesaba katılmamaktadır. Daha çok harç benzeri bir katılma payı olarak düşünülebilir. Harçlardan farklı olarak gönüllülük söz konusu değildir (Aslan, 2014:128).

Türkiye’de yaşanan kentleşme ile birlikte gayrimenkul sahipleri hiçbir külfet çekmeden kamu yatırımı yapan devletten haraç kesen kimse konumuna gelmiştir (Kazgan, 1961:101). Spekülasyonların önlenmesi, imar planlamalarının verimliliği ve edinilen kazancın vergilendirilmesi gerekliliği gibi açılardan rant vergisinin uygulanması gerekmektedir. Türkiye’deki mevcut vergi sisteminde gayrimenkul satışları vergilendirmektedir fakat bu rant kavramı vergisi kapsamında değildir.

Bir ülkenin kamu gelirlerinde tüm vatandaşların payı vardır. Kamu yatırımları, imara açılan araziler, ulaşım projeleri gibi kamusal harcamalardan kaynaklanan gayrimenkul değer artışları tekrar kamuya bir gelir olarak dönmelidir. Aksi taktirde gelir adaletsizliğinin artması olasıdır (Kaya, 2014:82).

Türkiye’de 1980’lerden beri rant vergisine benzer vergiler yürürlüğe koyulmak istenmiş fakat halihazırda herhangi bir rant vergisi uygulaması söz konusu değildir. Değer artışı kazancının vergilendirilmesi ise mevcut haliyle yetersiz kalmaktadır. Bu yetersizlikten dolayı rant kollama ve spekülasyon faaliyetlerini önlenememektedir.

Sonuç

Son yıllarda Türkiye’de gerçekleşen kentleşme hareketleri gayrimenkullerin spekülatif amaçlarla alınıp satılmasına sebep olabilmektedir. Özellikle Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerde rant vergisi uygulaması bir çok sorunun önüne geçme potansiyeli taşımaktadır. Genellikle kamu yatırımlarından ötürü değeri artan gayrimenkullerden elde edilecek kazancın bir kısmının devlete aktarılması gayet doğaldır ve sosyal devlet anlayışının sağlanması için gereklidir.



Birçok ülkede uygulanan rant vergisi kamu gelirleri açısından önemli bir yere sahiptir. Yerel yönetimler açısından önemli bir gelir kaynağı olabilmektedir. Halkın ihtiyaçlarına yerel yönetimlerin daha kolay ulaşabileceği gerçeğinden ötürü yerel yönetimler rant vergisi gelirlerini halka tekrar daha kolay bir şekilde aktarabilmektedir. Türkiye’de de gelecekteki bir rant vergisi uygulamasının yerel yönetimler ekseninde gerçekleşmesi durumunda refah aktarımı daha kolay olabilecektir.

Sonuç olarak bir gelir elde edilmesinden ötürü rant faaliyetlerinin vergilendirilmesi gerekmektedir. Bu vergilendirmenin oranı ise spekülatif amaçları önleyecek düzeyde olmalıdır. Vergilendirme gayrimenkul piyasalarında bir durgunluğa sebep olabilecek olsa da, haksız kazancın önlenmesi ve devlet gelirlerinin artırılması açısından bakıldığında uygulamaya koyulması gerekmektedir.

Kaynakça

Altay, A. (1993). Rant ve Rant Kollama Faaliyetleri: Teorik Bir İnceleme. Dokuz Eylül Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi, 83-97.

Aslan, M. (2014). Kentsel Rantların Vergilendirilmesi. Ankara Barosu Dergisi(3).

Çelik, K. (2007). Tarım Topraklarının Kentsel Arsa Olarak İmara Açılmasının Getirmiş Olduğu Sorunlar. (11). TMMOB Harita ve Kadastro Mühendisleri Odası.

Değirmendereli, A. (2015). Rant Vergisi Tartışmaları Bağlamında Kentsel Rantın Vergilendirilmesi Konusundaki Gelişmeler ve Bir Çözüm Önerisi. Paradigma, 1(1), 47-61.

Dye, R. F., & England, R. W. (2010). Assessing the Theory and Practice of Land Value Taxation. Lincoln Institute of Land Policy.

Ertürk, H., & Sam, N. (2009). Kent Ekonomisi. Bursa: Ekin Yayınları.

Gelir İdaresi Başkanlığı. (2018). 11 06, 2018 tarihinde <https://intvd.gib.gov.tr/hazirbeyan/degerArtisiHesap.html> adresinden alındı

<http://www.tdk.gov.tr>. (2018). 11 03, 2018 tarihinde http://www.tdk.gov.tr/index.php?option=com_bts&arama=kelime&guid=TDK.GTS.5bde024f0fae44.55217398 adresinden alındı

Kaya, F. (2011). Gayrimenkul Rantlarının Vergilendirilmesi. Vergi Dünyası(361), 85-92.



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES

FSCONGRESS 19

PROCEEDING BOOK



Kaya, F. (2014). "Değer Artış Payı" Adı Altında Rant Vergisi Mi Geliyor? Vergi Dünyası(394), 81-84.

Kazgan, H. (1961). Âmme Hizmetlerinin Finansmanı ve Şerefiye. İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Mecmuası, 22(2), 99-133.

Kılıçaslan, H., & Yavan, S. (2017). Rant Vergisi: Avusturya Ve İsviçre Örnekleri ve Türkiye'ye İlişkin Bir Değerlendirme. Afyon Kocatepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, 19(1), 47-60.

McCLuskey, W. J., & Franzsen, R. C. (2017). Land Value Taxation an Applied Analysis. Routledge.

Ökmen, M., & Yurtsever, H. (2010). Kentsel Planlama Sürecinde Oluşan Kamusal Rantın Vergilendirilmesi. Maliye Dergisi(158), 58-74.

Saraçoğlu, F., Pürsünlerli Çakar, E., & Çakır, M. (2016). Rant Vergisi ve Ülkemizdeki Tartışmalar. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 17(3).

Şenyüz, D., Yüce, D., & Gerçek, A. (2017). Türk Vergi Sistemi (14 b.). Bursa: Ekin Basım.

Türkoğlu, İ. (2012). Belediye Gelirleri ve Yeni Bir Gelir Kaynağı Olarak Şehirleşme Rantı. Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi, 11(40), 293-305.

Yayğır, T., & Hacıköylü, C. (2018). Arsa ve Arazilere Yönelik Mali Yükümlülükler Çerçevesinde Kentsel Rantların Vergilendirilmesi. Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi, 13(2), 77-100.



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES

FSCONGRESS 19

PROCEEDING BOOK



Toplum Sağlığına Vergisel Bir Müdahale: Obezite Vergisi

Baki YEGEN*

Öz

Hazır yiyecek ve içecek çeşitlerinin hızla tüketildiği günümüz dünyasında gıda maddeleri tüketimine bağlı olarak insanlar bilinçsiz bir şekilde kilo almakta ve alınan aşırı kilolar obezite hastalığına neden olmaktadır. Toplum içerisinde obezite hastası olan ve hastalık sınırında olan kişi sayısının geçmiş yıllara kıyasla artış göstermesi bazı ülkelerin obezite ile mücadele konusunda bir takım önlemler almalarına neden olmuştur. Söz konusu önlemlerden bir tanesi de vergilendirme alanında olmaktadır. Buna göre bazı ülkeler sağlıksız bir şekilde kilo alınmasına neden olan yüksek kalorili yiyecekler ve içecekler üzerinden obezite vergisi adı altında bir vergi almaktadırlar. Pigocu vergilendirmenin bir örneği olan obezite vergisi ile negatif dışsallık yayan sağlıksız gıdaların tüketimlerinin azaltılması hedeflenmektedir. Obezite vergisi Finlandiya, Norveç gibi İskandinav ülkeleri ile Fransa, Belçika, Meksika ve İngiltere gibi dünyanın farklı ülkelerinde özellikle 2000’li yıllardan itibaren uygulanmaktadır. Ülkemizde ise tam anlamıyla bir obezite vergisi uygulanmamakta olup, asitli içecekler üzerinden alınan özel tüketim vergisi sınırlı bir obezite vergisi olarak değerlendirilebilmektedir.

Anahtar Kelimeler: Sağlık, Obezite, Vergi.

A Tax Intervention to Community Health: Obesity Tax

Abstract

In today's world where fast food and drink varieties are consumed rapidly, people gain weight unconsciously due to consumption and excess weight is caused to obesity. The increase in the number of people with obesity in the community and the number of people in the disease border compared to the previous years has caused some countries to take some measures in the fight against obesity. One of these measures is in the area of taxation. Accordingly, some countries collect a tax which is called obesity tax from high-calorie foods and beverages that cause unhealthy weight gain. It is aimed to reduce the consumption of unhealthy foods, which are negative externality with obesity tax, which is an example of pigocu taxation. Obesity tax is applied in different countries of the world especially since 2000s, in scandinavian countries such as Finland, Norway and applied also France, Belgium, Mexico, England. In our country,

* Dr. Öğr. Üyesi, Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi, İ.İ.B.F., Maliye bölümü, bakiyegen@ohu.edu.tr



a strict obesity tax is not applied and the special consumption tax on acidic beverages can be considered as a limited obesity tax.

Keywords: Health, Obesity, Tax,

Giriş

Artan küreselleşme ve teknolojiye yaşanan hızlı gelişmelerin de etkisiyle çağımızın en önemli hastalıklarından birisi olarak kabul edilen obezite, gün geçtikçe çok sayıda kişiyi ve toplumu etkilemektedir. Kişilerin günlük hayatlarını zorlaştıran ve yaşam kalitelerini düşüren obezite, çeşitli hastalıklara da zemin hazırlamakta ve bu özelliği sayesinde toplumlarda tedavi maliyetlerini dolayısıyla sağlık harcamalarını artırmaktadır. Bu nedenle son yıllarda obezite ile mücadele konusunda devletler önemli roller üstlenmekte ve çok sayıda ülke çeşitli önlemler almaktadır. Bu önlemler kapsamında bireyleri obezite konusunda bilinçlendirmek, öğrencilere eğitim vermek ve bireyleri fiziksel aktivitelere yönlendirmek gibi pek çok uygulama yer almakta olup, bunların yanı sıra vergileme politikası kapsamında bir tür pigou tipi vergi olan obezite vergisi uygulaması da yer almaktadır. Obezite vergisi uygulamasının incelendiği bu çalışmada öncelikle obezite kavramı ile ilgili genel açıklamalara, daha sonra obezite vergisi ile ilgili detaylı açıklamalara yer verilmekte, son olarak da obezite vergisinin Türkiye açısından değerlendirilmesine ve obezite vergisinin ülkemizde uygulanabilirliği konusunda çeşitli çözüm önerilerine yer verilmektedir.

1. Obezite Kavramı

Obezite ve aşırı kilo kavramı Dünya Sağlık Örgütü (DSÖ) tarafından vücutta sağlığı bozabilecek derecede anormal ya da aşırı yağ birikimi olarak tanımlanmaktadır. Bireylerin obezite ya da aşırı kilolu olup olmadıkları hususunun değerlendirilmesinde ise yaygın olarak kullanılan ve basit bir boy-ağırlık endeksi olan vücut kitle indeksi (VKİ) kullanılmaktadır. Buna göre bir kişinin VKİ hesaplanırken, kişinin kilogram cinsinden ağırlığı metre cinsinden boy uzunluğunun karesine (kg/m^2) bölünmektedir (Sivaslı vd, 2006: 30).

DSÖ'ne göre yetişkinler için vücut kitle indeksi 25'e eşit veya daha büyük olanlar fazla kilolu, 30'a eşit veya daha büyük olanlar ise obez kabul edilmektedir. Öte yandan obezite de kendi içerisinde vücut kitle indeksi sınırlarına bağlı olarak birinci, ikinci ve üçüncü derece olmak üzere üçlü ayırma tabi tutulmaktadır.

Tablo 1. Obezitenin Sınıflandırılması

Sınıflandırma	VKİ (kg/m^2)
Zayıf	<18.5



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES
FSCONGRESS 19
PROCEEDING BOOK



Normal Kilo	18.5-24.9
Fazla Kilolu	25-29.9
Obezite (derece 1)	30-34.9
Obezite (derece 2)	35-39.9
Morbid (Aşırı) Obezite (derece 3)	>40

Kaynak: Kalan ve Yeşil, 2010: 78.

Çocuklar için, fazla kilolu ve obeziteyi tanımlarken yaş ve büyüme referans değerleri göz önünde bulundurulmaktadır. Buna göre 5 yaşın altında olan çocuklar ve 5 yaş ile 19 yaş arasında olan çocuklar için DSÖ tarafından belirlenen Çocuk Büyüme Standartlarında yer alan medyan değerleri dikkate alınmaktadır (WHO, 2018).

Halk arasında aşırı şişmanlık hastalığı olarak da ifade edilen obezite, bireysel olarak kişileri etkilemekle birlikte toplum içerisinde aşırı kiloya sahip bireylerin sayılarını artırması halinde toplumu da etkilemekte, dolayısıyla bireysel bir sorun olmaktan çıkıp toplumsal bir sorun haline gelmektedir.

Bazı tahminlere göre, yalnızca obezite, her yıl yaklaşık 3 milyon ölüme yol açmakta, ayrıca 2 trilyon dolar civarında tıbbi maliyete ve verim kaybına neden olmaktadır (Dobbs vd., 2014: 1).

Aşırı kilo alınmasına bağlı olarak ortaya çıkan obezite, bireyler açısından başlı başına bir hastalık olmakla birlikte pek çok kronik hastalığın da ortaya çıkmasına zemin hazırlamaktadır. Bu yönüyle obezite gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde en önemli sağlık sorunları arasında yer almaktadır (Oğuz vd., 2016: 133). Şöyle ki obezite, kalp ve solunum hastalıkları, felç, şeker hastalığı, kas-iskelet sistemi bozuklukları, tansiyon ve bazı kanser türleri gibi fiziksel hastalıklarının gelişimlerinde risk faktörü olmakla birlikte kişilik bozuklukları, depresif bozukluklar ve kaygı (anksiyete) bozuklukları gibi psiko-sosyal hastalıkların gelişimlerinde de risk faktörü olabilmektedir (Yıldırım vd., 2008: 7). Kısacası çeşitli hastalıklara yol açan obezite, çocuk ya da yetişkin fark etmeksizin toplumdaki tüm bireylerin yaşam kalitelerini ve aynı zamanda yaşam sürelerini azaltma özelliğine sahip global bir sağlık problemi olarak ifade edilmektedir (Oksel vd., 2008: 115).

Obezitenin oluşumunda çok sayıda faktör etkili olmakla birlikte söz konusu faktörler genel olarak kötü beslenme, aktivite yetersizliği ve genetik nedenler etrafında toplanmaktadır. Obezitenin nedenlerini Tablo 2 yardımıyla görebilmek mümkündür.

Tablo 2. Obezitenin Nedenleri

Faktörler	Altında Yatan Nedenler
Enerji Girişi	Yaygın gıda pazarlaması Ucuz, enerji yoğun gıdaların çoğalması İşlenmiş gıdaların lezzetlerinin artırılması Daha büyük porsiyon boyutları Artan gelir ve kadın çalışan sayısı dışarıda daha çok yemek yenilmesine ve paket yiyeceklerin tercih edilmelerine yol açmakta
Enerji Çıkışı	Hareketsiz boş zaman etkinlikleri Daha az fiziksel talep gerektiren işler Daha geniş araç sahipliği Artan şehirleşme
Diğer	Genetik: Bazı bireyler için bir faktör ama herkes için değil Nadir genetik koşullar Epigenetik* Daha fazla ilaç kullanımı Düşen sigara içme oranları Çok az uyku

* Epigenetik, hücrelerin gen okuma şeklindeki değişiklikleri ifade etmektedir.



Kaynak: Duckett ve Swerissen, 2016: 16.

Tablo 2’den de açıkça anlaşılabilceği üzere aşırı, dengesiz ve sağlıksız beslenme alışkanlığı obeziteye yol açabilmekle birlikte, bireylerin almış oldukları kalorileri yakacak şekilde hareket etmemeleri de obeziteye yol açabilmektedir. Öte yandan genetik olarak da bireylerde obezite hastalığı görülebilmektedir (Çöl, 1998: 175).

Günümüzde ise ulaşım, eğlence ve üretim sektörleri başta olmak üzere pek çok sektörde yaşanan teknolojik gelişmelere bağlı olarak basite indirgenen yaşam tarzı, fiziksel aktivitelerin azalmalarına ve beslenme alışkanlıklarının değişmelerine neden olmaktadır. Şöyle ki insanların ulaşım aracı olarak bisiklet yerine motorlu taşıtları tercih etmeleri, merdivenleri kullanmak yerine asansör veya yürüyen merdivenleri kullanmayı tercih etmeleri ve hazır gıdalara yönelmeleri bu duruma örnek olarak gösterilebilmektedir. Ayrıca akıllı cep telefonu, televizyon, bilgisayar, tablet, multimedya sistemi vb araçların hayatımızın bir parçası olarak günümüzde yaygın şekilde kullanılmaları da obezitenin önemli derecede artmasına neden olmaktadır (TEMD, 2018: 18). Anlaşıldığı üzere günümüz dünyasında sahip olunan teknolojik gelişmeler insan hayatını kolaylaştırırsa da, söz konusu gelişmeler insanların yaşam tarzları ve davranışları üzerinde değişikliklere yol açmak suretiyle insan sağlığı üzerinde olumsuz etkilere de neden olabilmektedir.

Nitekim DSÖ’ne göre dünya çapında obezite 1975’ten bu yana neredeyse üç kat artış göstermiştir. 2016 yılında, 18 yaş ve üstü 1,9 milyardan fazla yetişkin aşırı kilolu, bunların 650 milyondan fazlası obez olarak tespit edilmiştir. Diğer bir ifadeyle 2016’da 18 yaş ve üstü yetişkinlerin % 39’u aşırı kilolu ve % 13’ü obez olarak tespit edilmiştir. Yine 2016 yılı için 5 yaşın altındaki 41 milyon çocuk ve 5-19 yaş arası 340 milyondan fazla çocuk ve genç aşırı kilolu veya obez olarak tespit edilmiştir (WHO, 2018). Bu nedenle obezite tüm toplumları ilgilendiren önemli bir halk sorunu haline gelmiş ve tüm dünyada obezite ile mücadele çalışmaları başlamıştır. Bu kapsamda başta DSÖ olmak üzere birçok uluslararası kuruluş, toplumlarda beslenme alışkanlıklarının değiştirilmesi, sağlıklı ve dengeli beslenme alışkanlıklarının kazandırılması ve fiziksel aktivitelere dayalı hayat tarzının benimsenmesi ile ilgili çalışmalar yapmaktadır (T.C. Sağlık Bakanlığı, 2010: 15).

Ayrıca kronik bir hastalık olarak kabul edilen obezitenin tedavisinde tıbbi beslenme (diyet) tedavisi, fiziksel aktivite (egzersiz) tedavisi, davranış değişikliği tedavisi, ilaç tedavisi ve cerrahi tedavi gibi farklı tedavi yöntemleri kullanılmaktadır (Kayar ve Utku, 2013: 3-6).

Kısacası obezite, zamanla büyüyen ve bütün toplumları tehdit eden bir küresel sağlık sorunu olmakta ve bu sorunla mücadele halk sağlığı açısından büyük önem taşımaktadır. Obezite ile mücadele konusunda uluslararası kuruluşların çalışmaları olmakla birlikte çeşitli tedavi yöntemleri de bulunmaktadır. Ancak söz konusu çalışmaların ve tedavi yöntemlerinin dışında farklı yollarla da obezite ile mücadele etmek mümkün olabilmektedir. Bu yollardan birisi de vergilendirme olarak karşımıza çıkmaktadır.



2. Obezite Vergisi

Kamusal mal ve hizmetlerin devlet eliyle topluma sunulmaları hususunda en önemli finansman kaynağı vergiler olmaktadır. Yani kamu harcamaları çoğunluğunu vergilerin oluşturmuş olduğu kamu gelirleri ile yapılmaktadır. Kamu maliyesinde bu durum vergilerin mali fonksiyonuna diğer ismi ile fiskal fonksiyonuna işaret etmektedir. Ancak 1929 Büyük Buhranı ile birlikte ekonominin işleyişi konusunda devlet müdahalesinin gerekli olduğu düşüncesinin Keynesyen görüş çerçevesinde ortaya atılması ve söz konusu görüşün özellikle İkinci Dünya Savaşı sonrası benimsenmesi devletin görev ve sorumluluklarının artmasına neden olmuştur. Devletin artan görev ve sorumlulukları ise vergilerin mali olmayan diğer ismi ile ekstra fiskal fonksiyonlarının ön plana çıkmalarına neden olmuştur. Bu durumun bir neticesi olarak günümüzde de dâhil olmak üzere vergiler hem fiskal hem de ekonomik ve sosyal fonksiyonlardan oluşan ekstra fiskal fonksiyonlarla toplanılmaktadır. Anlaşıldığı üzere vergiler sadece kamu harcamalarının finansmanında kullanılmamakta, bunu yanı sıra ekonomik ve sosyal hayata müdahale etme amacıyla da kullanılabilir. Bu nedenle vergiler günümüzde zaman zaman toplumsal hayatı ve düzeni etkileme özelliğine sahip olmaktadır. Yani vergiler aracılığıyla toplum açısından faydalı olan hususlar desteklenebilmektedir. Bunun yanı sıra pigoucu vergilerle topluma zararı dokunan hususların önüne geçilebilmekte ya da olumsuz etkileri azaltılabilmektedir.

Pigou tipi vergiler ile negatif dışsallık yayan faktör ya da malın tüketiminin ya da üretiminin azaltılması için söz konusu faktör ya da mala ek bir vergi konması gerektiği ifade edilmektedir. Söz konusu vergi ile negatif dışsallığın neden olduğu marjinal sosyal maliyet ve marjinal özel maliyet arasındaki farkın giderilmesi hedeflenmektedir (Kesbiç vd., 2010: 131-132). Çünkü negatif dışsallık halinde birey ya da firmalar topluma yaydıkları dışsal zararları maliyet unsuru olarak hesaba katmamakta, böylece marjinal sosyal maliyet marjinal özel maliyetten büyük olmaktadır (Kargı ve Yüksel, 2010: 187). Kısacası pigoucu vergiler ile negatif dışsallık yayan faaliyetlerin neden oldukları marjinal sosyal maliyet artışları önlenmeye çalışılmaktadır. Daha çok çevre vergilerinde görülen bu durum kirleten öder ilkesine dayanmaktadır. Yani üretim ya da tüketim faaliyetleri ile çevreyi kirletenlerin diğer bireyler üzerinde neden oldukları ek maliyetler söz konusu faaliyetleri gerçekleştirenler tarafından ödenecek olan pigou tipi vergilerle giderilmektedir. Pigou tipi vergileme günümüzde daha çok çevre ve hava kirliliğine yol açan faaliyetlerin engellenmelerine yönelik vergilerde görülmekle birlikte, toplum sağlığına zarar veren başka hususlarda da görülmektedir. Söz konusu hususlardan birisi de obezite olmaktadır. Şöyle ki kişinin vücudunda olağan düzeyin üzerinde yağ birikimi olması durumunda yani kişinin obezite hastası olması durumunda kişinin çeşitli sağlık sorunları ile karşı karşıya kalma ihtimali artmakta, bu kapsamda obezitenin neden olduğu sağlık sorunlarının giderilmeleri toplumsal sağlık harcamalarını artırmaktadır. Bu nedenle söz konusu dışsallığın etkilerini ortadan kaldırmak adına bazı ülkelerde obezite vergisi adı altında bir vergi türü uygulanmaktadır. Dünyada obezite vergisinin uygulanmakta olduğu ülkelere Tablo 3'te yer verilmektedir. Tablo 3'ten anlaşılacağı üzere ülkeler genellikle şekerli içecekler başta olmak üzere şekerlemeler üzerinden obezite vergisi tahsil etmektedirler.

Tablo 3. Obezite Vergisinin Uygulandığı Ülkeler



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES
FSCONGRESS 19
PROCEEDING BOOK



Ülke	Uygulama Yılı	Vergilendirilen Gıda ve İçecekler	Vergi Oranı
ABD	Çeşitli	38 Eyalette şekerli içecekler	% 1-8
Norveç	1981	Şeker, çikolata, şekerli içecekler	Değişken
Samoa	1984	Meşrubat	Litre başı 0,18 dolar
Avustralya	2000	Meşrubat, şekerleme, bisküvi, pastane ürünleri	% 10
Nauru	2007	Şeker, gazlı içecekler, şekerlemeler	% 30 İthalat vergisi
Fransız Polinezyası	2002	Şekerli içecekler, şekerleme, dondurma	Litre başı 0,66 dolar ithalat vergisi
Finlandiya	2011	Meşrubat ve şekerleme	Meşrubat litre başı, 0,75 €, şekerleme kilo başı 0,75 €
Macaristan	2011	Şeker oranı yüksek gıdalar, yağ, tuz ve şekerli içecekler	Her ürün başı 0,05 dolar
Danimarka	2011 (kaldırıldı)	Doymuş yağ oranı %2,3'den yüksek olan et süt ürünleri, hayvani yağlar ve sıvı yağlar	Doymuş yağa kilo başına 2,15 €
Fransa	2012	Şekerli ve tatlandırıcı içecekler	Litre başına 0,72 €



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES
FSCONGRESS 19
PROCEEDING BOOK



Meksika	2014	Şekerli içecekler ve şekerlemeler	Litre başına bir peso şekerli içecek fiyatının %10'u, şekerlemeler için %8.
Belçika	2016	Şekerli içecekler	Litre başına 3 sent, kutu içecek başına 1 sent
İngiltere	2018	Şekerli içecekler	100 mililitre içecek için 5 gramdan fazla şeker kullanılırsa 18 peni, 8 gramdan fazla şeker kullanılırsa 24 peni

Kaynak: Ayas ve Saruç, 2017: 70.

İnsanlar yiyecek ve içecekleri şeylerle ilgili karar verirken fiyat değişmelerine göre hareket etmektedirler. Örneğin bir gazlı içeceğin fiyatını artıran bir vergi kişilerin o gazlı içeceği tüketmeyerek alternatif içeceklere yönelmelerine neden olabilmektedir. Böylece vergiler, hedeflenen yiyecek ve içeceklerin tüketimini engelleyebilmekte ve alternatiflerin tüketimini artırabilmektedirler (Marron vd., 2015: 10). Spesifik olarak, sağlıksız yiyecek ve içeceklere ilişkin bir vergi stratejisinin uygulanması gerektiği yönündeki fikri savunular, vergilendirmenin daha yüksek fiyatlara yol açacağını, bazı kişilerin sağlıksız yiyecek ve içecek tüketiminin azalacağını ve böylece obezite tedavisine bağlı olarak tıbbi maliyetlerde düşüşün yaşanacağını ileri sürmektedirler (Efrat ve Efrat, 2012: 248).

Obezite vergisiyle insanların obeziteye yol açan gıdaları tüketim kararları etkilenmekte, böylece kişilerin söz konusu ürünleri daha az tüketmeleri amaçlanmaktadır. Bu tür ürünlerin vergilendirilmeleri ile kalori alımını azaltılmakta, halk sağlığı geliştirilmekte ve hükümetlerin obezite kaynaklı karşılaştıkları ekonomik yükleri azaltabilmek için kullanabilecekleri gelir sağlanmaktadır (Lin vd., 2010: 2).

Günümüzde giderek artan sayıda hükümet, kurum ve kuruluş, beslenme alışkanlığını düzeltmek ve şişmanlıkla mücadele etmek için sağlıksız yiyecek ve içecekler için vergi teklifinde bulunmaktadır. Bazı hükümetler şeker, asitli içecekler ve sağlıksız olduğu düşünülen ürünlere vergiler uygulamakta iken, bazı hükümetler obez kişileri ayrıca vergiye tabi tutmaktadır. Bu nedenle vergi stratejileri kapsam ve tasarım açısından farklılık göstermektedir (Marron vd., 2015: 8). Bu kapsamda hükümetler ayrıca bireylerin sağlıksız yeme davranışlarını



cezalandırmak için vergi koyabilecekleri gibi ve bireylerin sağlıklı beslenme davranışlarını ödüllendirmek için vergi teşvikleri de uygulayabilmektedirler. Bu tür fiyat manipülasyonlarının amacı, bireyleri daha sağlıklı yiyecek tüketimi davranışlarına katılmaya teşvik etmektir. ABD’de bazı eyaletlerde gazlı içecekler, bazılarında şekerlemeler, bazılarında ise dondurmalar bu kapsamda vergiye tabi tutulmaktadır. Yani ABD’de alkolsüz içecekler ve atıştırmalık yiyecekler konusunda ağır bir vergi rejimi uygulanmaktadır. Sağlıksız yiyecek ve içecek satışlarını vergilendirmek, diğer ülkelerde de yaygın olarak kullanılan bir uygulamadır. Bazı Avrupa Birliği ülkeleri de alkolsüz içecekler, atıştırmalık yiyecekler ve tatlılar için yüksek katma değer vergileri uygulamaktadır (Efrat ve Efrat, 2012: 254).

OECD ülkelerinde iki yetişkinden birden fazlası ve altı çocuktan neredeyse biri aşırı kilolu veya obezdir. Yetişkin obezite oranları ABD, Meksika, Yeni Zelanda ve Macaristan’da en yüksek, Japonya ve Kore’de en düşüktür. OECD tahminleri, en az 2030 yılına kadar obezite oranlarında sürekli bir artış olduğunu göstermektedir. ABD’de, Meksika’da ve İngiltere’de obezite düzeylerinin yüksek olması beklenirken, nüfusun % 47’sinin, % 39’unun ve % 35’inin 2030’da obez olacağı tahmin edilmektedir. Son birkaç yılda, bazı OECD ülkeleri Belçika, Şili, Finlandiya, Fransa, Macaristan ve Meksika gibi daha sağlıklı beslenmeyi teşvik etmek için potansiyel olarak sağlıksız ürünlerin fiyatını artırmak için mali politikalar uygulamaktadır (OECD, 2017: 1-6).

Özellikle mali önlemlerle ilgili vergilendirme politikaları, tuz, şeker veya yağı yüksek yiyecekler veya şekerli içecekler gibi sağlıksız ürünlerin fiyatlarını artıracak şekilde son birkaç yılda OECD ülkelerinde (örneğin Belçika, Şili, Finlandiya, Fransa, Macaristan ve Meksika) artan bir şekilde uygulanmaktadır (OECD, 2017: 8).

3. Türkiye Açısından Obezite Vergisi

Dünya genelinde artış trendi sergileyen obezitenin ülkemizde de yıllar itibariyle artış göstermekte olduğu bilinmektedir. OECD’ye üye ülkelere ait 2016 veya en yakın yıl verileri dikkate alındığında, yetişkinler arasındaki obezite oranlarına göre ABD (% 40), Şili (% 34.4), Meksika (% 33.3), Yeni Zelanda (% 32.2) ve Macaristan’dan (% 30) sonra Türkiye % 28.8 oranı ile altıncı sırada yer almaktadır (OECD, 2018). Yani Türkiye OECD’ye üye diğer 30 ülkenin üzerinde obezite oranına sahip olmaktadır. Bu durum obezite oranının yüksek olduğu yukarıda belirtilen beş ülke gibi ülkemiz halk sağlığı açısından da ciddi bir tehdit oluşturmaktadır. Nitekim ülkemizde Onuncu Kalkınma Planı (2014-2018) ile bu duruma dikkat çekilmiştir. Onuncu Kalkınma Planı’nda sağlıkla ilgili durum analizinin yapıldığı kısımda fiziksel aktivite yetersizliği ve obezite ile mücadele için sağlıklı yaşam programı ve eylem planları uygulanmaya başlanmış olduğu ve söz konusu programların geliştirilmesi ve uygulamada etkinliğin artırılması gerektiği ifade edilmektedir. Sağlıklı yaşam ve hareketlilik programı çerçevesinde bulaşıcı olmayan hastalıklarla ve bu hastalıkların risk faktörleriyle mücadele önem arz etmektedir. Bu kapsamda sağlıksız beslenme ve hareketsiz yaşamla mücadele hususunda; 19 yaş ve üstü obez nüfus oranının % 24’e indirilmesi, 15 yaş ve üzeri nüfusta yeterli fiziksel aktivite yapanların oranının % 62’ye çıkarılması (yaşa standardize)



hedeflenmiştir. Sağlıklı ve dengeli beslenme düzeyinin artırılması için de şu hususlara dikkat çekilmiştir (Onuncu Kalkınma Planı, 2013: 190-191):

- ❖ *Başta obezite ve kronik hastalık riski olan çocuklar olmak üzere sağlıklı beslenme ve fiziksel aktiviteyi teşvik eden faaliyetlerin düzenlenmesi,*
- ❖ *Toplumda sağlıklı ve dengeli beslenme amacıyla bilinçlendirme ve davranış değişikliği programlarının geliştirilmesi,*
- ❖ *Obezite ve kronik hastalık riski olan bireylerin takibi için izlem ve tedavi standartlarının geliştirilmesi,*
- ❖ *Gıda güvenilirliği ve besin kalitesinin artırılması ile şeker, yağ ve tuz içeriğinin azaltılmasına yönelik sektörler arası eşgüdüm ve işbirliğinin güçlendirilmesi.*

Bu nedenle obezite ile mücadele konusunda ülkemizde de bir takım önlemlerin alınmış oldukları bilinmektedir. Bu kapsamda ülkemizde Sağlık Bakanlığı'nın kontrolünde Türkiye Sağlıklı Beslenme ve Hareketli Hayat Programı Eylem Planı (2014-2017) hazırlanmış ve program 2019-2023 dönemleri için güncellenmiştir (<https://hsgm.saglik.gov.tr>). Programın obezitenin önlenmesine yönelik çalışmaları kapsamında;

- ❖ *Toplumun obezite, yeterli ve dengeli beslenme ve fiziksel aktivite konularında bilgilendirilmesi ve bilinçlendirilmesi,*
- ❖ *Okullarda obezite ile mücadelede yeterli ve dengeli beslenme ve düzenli fiziksel aktivite alışkanlığının kazandırılması,*
- ❖ *İşyerlerine yönelik çalışmalar,*
- ❖ *Obezitenin önlenmesinde gıda sanayii ile işbirliğinin sağlanması,*
- ❖ *Medya haberleri ve reklamlarda yeterli ve dengeli beslenme ve düzenli fiziksel aktivitenin desteklenmesi,*
- ❖ *Fiziksel aktivitenin teşviki ve çevresel faktörlerin iyileştirilmesi başlıklarına yer verilmiştir.*

Anlaşıldığı üzere ülkemizde obeziteyle mücadele konusunda farklı hususlarda önlemler alınmıştır. Ancak söz konusu önlemler arasında vergilendirme ile ilgili bir önlem bulunmamaktadır. Yani ülkemizde bazı ülkelerde uygulanmakta olan obezite vergisi özelliklerine sahip bir vergi türü uygulanmamaktadır. Ülkemizde tüketim üzerinden alınan en önemli vergiler Katma Değer Vergisi (KDV) ve Özel Tüketim Vergisi (ÖTV) olarak karşımıza çıkmaktadır. ÖTV kanuna ekli III sayılı listede yer alan bazı mallar üzerinden ÖTV alınsa da kapsam sınırlı kalmaktadır. Şöyle ki söz konusu listedeki mallardan meyva suları ve sebze suları ilave şeker veya diğer tatlandırıcı maddeler katılmış olsun olmasın % 10 oranında vergiye tabi tutulmakta, sade ve meyvalı gazozlar % 10, kolalı gazozlar % 25 oranında vergiye tabi tutulmaktadır. Bu durumda meyva suları ilave şeker içerip içermediğine bakılmaksızın aynı oranda vergilendirilmekte, bu nedenle burada obezite vergisine yönelik bir amaç taşınmadığı anlaşılmakta, ancak kolalı gazozlara daha yüksek oranda ÖTV uygulanması obezite vergilerinin taşıdıkları amaca yakın bir amaç taşımaktadır. Öte yandan ÖTV ile sadece yukarıda bahsedilen içeceklerin vergilendirilmeleri ile ilgili hususlara ilişkin yasal düzenlemelere yer verilmekte, bunların dışında kalan sağlıksız ürünlerin vergilendirilmeleri ile ilgili herhangi bir düzenlemeye



yer verilmemektedir. Durum KDV açısından ele alındığında ise ülkemizde KDV'ye tabi mallarla ilgili obezitenin önlenmesine yönelik bir düzenlemenin bulunmadığı anlaşılmaktadır. Şöyle ki KDV kanununa ekli I sayılı listede yer alan ekmeğe, toptan kuru incir, toptan buğday, toptan kuru üzüm gibi bazı mallara % 1 oranında KDV uygulanmakta, II sayılı listede yer alan süt, yoğurt, çay, şeker, sebze, meyve gibi temel gıda maddelerine % 8 oranında KDV uygulanmakta, I ve II sayılı liste dışında kalan vergiye tabi işlemlerde % 18 oranı uygulanmaktadır. Ülkemizde gıda maddelerinin tabi oldukları KDV oranları dikkate alındığında obeziteye neden olduğu ifade edilen ekmeğe ve yufka gibi karbonhidratlı ürünler ile şeker, şeker mamulleri ve yağların % 1 ve % 8 oranlarında vergiye tabi tutuldukları görülmektedir. Yani ülkemizde KDV'ye tabi olan ürünlere ilişkin vergi oranları tayin edilirken obezite ile mücadele hususu dikkate alınmamaktadır. Çünkü söz konusu ürünlere % 1 ve % 8 olmak üzere nispeten düşük oranlar uygulanmaktadır (Özden, 2016: 208).

Anlaşıldığı üzere ülkemizde KDV ve ÖTV obezite probleminin çözümü için tasarlanmadıklarından ötürü obezite ile mücadele hususunda etkili olmamaktadırlar. Buna karşın ülkemizde halk sağlığının korunması için şekerle tatlandırılmış içecekler ve sağlıksız gıdalar üzerinden ayrıca bir obezite vergisi almak mümkündür. Bu vergi türünde verginin mükellefi, bu tür gıdaları tüketen birey olacağı için abur cuburların, yağlı gıdaların, aşırı kafein ve tuz içeren ürünlerin daha az tüketilmeleri sağlanabilmektedir. Ayrıca verginin mükellefi obeziteye neden olan ürünleri üreten, ithal eden; toptancı, perakendeci veya dağıtıcılar da olabilmektedir (Çukur ve Erdem, 2017: 129). Ancak yeni bir vergi koymanın mümkün olmadığı durumlarda sağlıklı besinler üzerinden alınan vergileri düşürmek suretiyle sağlıklı besinleri sağlıksız besinler karşısında avantajlı kılabilecek uygulamalarla da bireyleri sağlıklı besinler tüketmeye teşvik etmek mümkün olabilmektedir. Ayrıca tüketim vergilerinin sağlıksız gıdaları daha çok vergilendirecek şekilde düzenlenmeleri ile de obezite ile mücadele etmek mümkün olabilmektedir (Akar, 2015: 42-43). Ancak şunu da unutmamak gerekir ki obezite vergilerinin sağlıksız gıdaların tüketimlerini azaltma hususundaki başarısı verginin üzerinden alındığı gıdanın talep esnekliği ve ikamesinin varlığı ile yakından ilgili olmaktadır (Kılıç vd., 2017: 53). Çünkü talep esnekliği düşük olan ve kolayca ikamesi bulunmayan gıdaların üzerlerine konulacak bir obezite vergisi vergi yükünün çoğunlukla tüketiciler üzerinde kalmasına yol açmaktadır. Böylece obezite vergisi tüketicilerin söz konusu gıdalara olan taleplerini azaltmalarına dolayısıyla da bu gıdaların daha az tüketilmelerine neden olabileceken, tersi durumda konulacak verginin tüketim miktarı üzerinde belirleyici bir etkisi olmayabilmektedir.

Sonuç

Alınan enerjinin yakılan enerjiden fazla olması durumunda kişide yağ birikimi şeklinde ortaya çıkan obezite hastalığı kronik bir hastalık olarak önemli sağlık sorunları arasında yer almakta olup, DSÖ tarafından en tehlikeli 10 hastalık arasında gösterilmektedir. Genellikle kötü beslenme alışkanlığına, fiziksel aktivite azalmasına ve genetik nedenlere bağlı olarak ortaya çıkan ve geçmiş yıllara kıyasla dünya genelinde artış eğilimi gösteren obezite, genç-yaşlı, kadın-erkek fark etmeksizin bireyleri ve dolayısıyla gelişmiş-gelişmekte olan tüm toplumları olumsuz şekilde etkilemekte ve bireylerin yaşam kaliteleri ile yaşam sürelerini düşürmektedir. Obezite kendisi başlı başına ciddi bir hastalık olmakla birlikte kalp-solunum sistemi



hastalıkları, diyabet, tansiyon ve bazı kanser türleri gibi pek çok hastalığın ortaya çıkmasına neden olmaktadır. Bu nedenle toplum sağlığına önem veren ülkeler son yıllarda obezite ile mücadele kapsamında çok sayıda önlem almaktadır. Bu kapsamda alınan önlemlerden birisi de vergilendirme hususunda olmaktadır. Şöyle ki bazı ülkeler obezite vergisi uygulamalarına yer vermek suretiyle sağlıksız gıdaların tüketim miktarlarını azaltmak amacıyla sağlıksız gıdalardan ayrıca bir vergi almaktadırlar. Obezite vergisinin uygulandığı ülkelerde çoğunlukla şeker ilaveli içecekler ve şekerlemeler ek bir vergiye tabi tutulmaktadır. Ülkemizde ise obezite vergisi uygulanmamaktadır. ÖTV ile kolalı içecekler kısmen daha fazla vergilendirilseler de tüketim üzerinden alınan KDV ve ÖTV obezite vergisi ile amaçlanan hedefleri kapsamamaktadır. Ancak yeni bir vergi türü olarak obezite vergisi yürürlüğe konularak ya da KDV ile ÖTV kanunlarında yapılacak değişikliklerle obeziteye yol açan sağlıksız ürünleri diğer ürünlere kıyasla daha fazla vergilendirmek mümkün olabilmektedir. Yine sağlıklı ürünlerin yetiştirilmelerine ve tüketilmelerine yönelik teşvik ve sübvansiyon uygulamaları ile de obezite ile mücadele edilebilmektedir. Özetle obezite ile mücadele hususunda vergi ile ilgili yapılacak yasal düzenlemeler obezitenin azaltılmasında takip edilen programları tamamlayıcı etkin bir yöntem olabilmektedir.

Kaynakça

Akar S. (2015), Obezite ile Mücadelede Vergilendirme: Türkiye’de Mümkün Mü?, *Journal of Life Economics*, Cilt 2, Sayı 4, ss. 29-46.

Ayas I. ve Saruç N. T. (2017), Obezite Vergisi Ülke Uygulamaları, *AKÜ İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, Cilt 19, Sayı 2, ss. 69-82.

Çöl M. (1998), Halk Sağlığı Yönünden Obezite, *Ankara Üniversitesi Tıp Fakültesi Mecmuası*, Cilt 51, Sayı 3, ss. 173-176.

Çukur A. ve Erdem İ. (2017), Obezite Vergilerinin Obezite ile Mücadelede Yeri: Türkiye için Bir Değerlendirme, *Sayıştay Dergisi*, Sayı 106, ss. 121-146.

Dobbs R., Sawers C., Thompson F., Manyika J., Woetzel J., Child P., McKenna S., and Spatharou A. (2014), *Overcoming Obesity: An Initial Economic Analysis*, London: McKinsey Global Institute.

Duckett, S., Swerissen, H. and Wiltshire, T. 2016, *A Sugary Drinks Tax: Recovering The Community Costs of Obesity*, Grattan Institute Report No. 2016-15, <https://grattan.edu.au/wp-content/uploads/2016/11/880-A-sugary-drinks-tax.pdf> E.T: 07.04.2019

Efrat, W. M. ve Rafael R. E., (2012), Tax Policy and The Obesity Epidemic, *Journal of Law and Health*, Vol. 25, pp. 233-263.



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES

FSCONGRESS 19

PROCEEDING BOOK



Kalan I. ve Yeşil Y. (2010), Obezite ile İlişkili Kronik Hastalıklar, *Meslek İçi Sürekli Eğitim Dergisi (MİSED)*, Sayı 23-24, ss. 78-81.

Kargı V. ve Yüksel C. (2010), Çevresel Dışsallıklarda Kamu Ekonomisi Çözümleri, *Maliye Dergisi*, Sayı 159, ss. 183-202.

Kayar H. ve Utku S. (2013), Çağımızın Hastalığı Obezite ve Tedavisi, *Mersin Üniversitesi Sağlık Bilimleri Dergisi*, Cilt 6, Sayı 2, ss. 1-8.

Kesbiç C. Y., Baldemir E. ve İnci M. (2010), Dışsallıkların Ekonomi Üzerindeki Etkileri ve İçselleştirilmesine İlişkin Teorik Yaklaşımlar-Çözüm Önerileri: Yatağan Termik Santrali Analizi, *Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, Sayı 14, ss. 123-138.

Kılıç S., Aytaç D. ve Çakaröz K. M., (2017), Devletin Obeziteyle Mücadele Politikalarının Etki Düzeylerinin Nörogörüntüleme Yöntemiyle Değerlendirilmesine Yönelik Deneysel Bir Çalışma, *Finans Politik & Ekonomik Yorumlar*, Cilt 54, Sayı 629, ss. 51-62.

Lin B. H., Smith T. A. and Lee J. Y. (2010), The Effects of a Sugar-Sweetened Beverage Tax: Consumption, Calorie Intake, Obesity, and Tax Burden by Income, Agricultural & Applied Economics Association 2010, AAEA, CAES, & WAEA Joint Annual Meeting, Denver, CO, 25-27 July 2010.

Marron D., Gearing M. and Iselin J. (2015), *Should We Tax Unhealthy Foods and Drinks?*, Tax Policy Center, Urban Institute & Brookings Institution.

OECD (2017), *Obesity Update 2017*, <http://www.oecd.org/health/health-systems/Obesity-Update-2017.pdf> E.T: 07.04.2019

OECD (2018), *Obesity Rates*, OECD Health Statistics 2018, <http://www.oecd.org/health/health-data.htm> E.T: 08.04.2019

Oğuz G. vd. (2016), Obezite ve Bilişsel Davranışçı Terapi, *Psikiyatride Güncel Yaklaşımlar*, 8(2):133-144.

Oksel E. vd. (2008), Obez Bireylerde Yaşam Kalitesi, *Ege Üniversitesi Hemşirelik Yüksek Okulu Dergisi*, 24 (3) : 115 -123.

Özden E. (2016), Türk Vergi Sisteminin Obeziteyle Mücadeleye Katkı Sağlamaya Yönelik İşlevselleştirilmesi, *Bartın Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi*, Cilt 7, Sayı 14, ss. 189-220.



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES
FSCONGRESS 19
PROCEEDING BOOK



Sivaslı E. vd. (2006), Gaziantep Yöresinde 7-15 Yaşındaki Çocuklarda Vücut Kitle İndeksi Referans Değerleri, *Çocuk Sağlığı ve Hastalıkları Dergisi*, 49: 30-35.

T.C. Sağlık Bakanlığı (2010), *Türkiye Obezite (Şişmanlık) ile Mücadele ve Kontrol Programı (2010-2014)*, Temel Sağlık Hizmetleri Genel Müdürlüğü, Yayın No: 773, Ankara.

T.C. Sağlık Bakanlığı, *Sağlıklı Beslenme ve Hareketli Hayat İşbirliği Platformu Aşırı Tuz Tüketiminin Azaltılması*, <https://hsgm.saglik.gov.tr/tr/diyabet/17-saglikli-beslenme-ve-hareketli-hayat-dairesi-baskanligi.html> E.T: 08.04.2019

Tokatlıoğlu M. (2004), *Avrupa Birliği'nde Maliye Politikası ve Türkiye Açısından Bir Değerlendirme*, Alfa Basım Yayın Dağıtım Ltd. Şti., İstanbul.

Türkiye Endokrinoloji ve Metabolizma Derneği-TEMED (2018), *Obezite Tanı ve Tedavi Kılavuzu*, Bayt Bilimsel Araştırmalar Basın Yayın ve Tanıtım Ltd. Şti., Ankara.

World Health Organization (2018), *Obesity and Overweight*, <https://www.who.int/news-room/fact-sheets/detail/obesity-and-overweight> E.T. 04.04.2019

Yıldırım M., Akyol A. ve Ersoy G. (2008), *Şişmanlık (Obezite) ve Fiziksel Aktivite*, Sağlık Bakanlığı Yayınları, Yayın No: 729, Ankara.



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES

FSCONGRESS 19

PROCEEDING BOOK



YOLSUZLUK KAMU GELİRLERİNİ YOKSULLAŞTIRIR MI? : G7 VE BRIC-T ÜLKELERİ İÇİN BİR DEĞERLENDİRME

Dr. Öğr. Üyesi Hüseyin KUTBAY*

Özet

Bu çalışmada yolsuzluğun kamu gelirlerine etkisi G7 ve BRIC-T ülkeleri için panel veri analizi yöntemiyle araştırılmıştır. Serilerin durağanlıkları LLC (Levin, Lin ve Chu) ve IPS (Im, Pesaran ve Shin) panel birim kök testleriyle araştırılmış ve serilerin tamamının I(1) oldukları belirlenmiştir. Değişkenler arasındaki nedensellik ilişkileri Dumitrescu ve Hurlin (2012) panel nedensellik testi ile araştırılmış ve yolsuzluk endeksinden kamu gelirlerine doğru tek yönlü bir nedensellik ilişkisi tespit edilmiştir. Seriler arasında eşbütünleşme ilişkilerinin varlığı; Kao (1999) yöntemiyle test edilmiş ve modelde yer alan serilerin kendi aralarında eşbütünleşik oldukları, yani uzun dönemli bir ilişki içinde buldukları tespit edilmiştir. Uzun dönem analizleri DEKK (Dinamik En Küçük Kareler) yöntemiyle gerçekleştirilmiş ve analiz neticesinde yolsuzluk endeksindeki artışların kamu gelirlerini azalttığı tespit edilmiştir. Yolsuzluk endeksindeki %1'lik artış, kamu gelirlerini uzun dönemde %0.12 oranında azaltmaktadır. Kısa dönem analizi de DEKK yöntemiyle gerçekleştirilmiş ve modeldeki hata düzeltme mekanizmasının çalışmakta olduğuna karar verilmiştir. Ayrıca kısa dönemde de yolsuzluk artışlarının kamu gelirlerini azalttığı tespit edilmiştir. Buna göre yolsuzluktaki %1'lik bir artış kamu gelirlerini kısa dönemde %0.02 oranında azaltmaktadır.

Anahtar kelimeler: Yolsuzluk, Kamu Gelirleri, Panel Veri Analizi

Jel kodlar: D73, P43, C23

DOES CORRUPTION IMPOVERISH PUBLIC REVENUES? : AN ASSESSMENT FOR G7 AND BRIC-T COUNTRIES

Abstract

In this study, the effect of corruption on public revenues was investigated by panel data analysis method for G7 and BRIC-T countries. Stability of the series was investigated by LLC ((Levin, Lin and Chu)) and IPS ((Im, Pesaran and Shin) panel unit root tests and it was determined that all of the series were I(1). The causal relationships between the variables were investigated by Dumitrescu and Hurlin (2012) panel causality test and a one-way causality relationship was determined from the corruption index to public revenues. The existence of cointegration relationships between the series was tested by Kao (1999) method. It is determined that the series in the model are cointegrated among themselves (ie they are in a long-term relationship). Long-term analysis was performed by DOLS (Dynamic Ordinary Least

* Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi, Uygulamalı Bilimler Yüksekokulu, hkutbay@kmu.edu.tr.



Squares) method. As a result of the analysis, it is determined that the increase in the corruption index decreases public revenues. The 1% increase in the corruption index reduces public revenues by 0.12% in the long term. Short term analysis was performed by DOLS method. It was decided that the error correction mechanism in the model was working. In addition, corruption increases in the short term have been determined to reduce public revenues. Accordingly, the 1% increase in corruption reduces public revenues by 0.02% in the short term.

Keywords: Corruption, Public Revenues, Panel Data Analysis

Jel Codes: D73, P43, C23

Giriş

Yolsuzluk kavramı literatürde farklı tanımlamalara sahip olsa da en popüler ve en basit tanımı, kamu yararının/gücünün özel çıkarlar için kötüye ve hukuka aykırı olarak kullanılması olarak ifade edilmektedir (Huňady ve Orviská, 2015). Kamu kurumunun özel kazanç için suiistimali olarak tanımlanan yolsuzluğun farklı tanımlamaları yapılsa da toplumlara etkisi benzer şekilde olmaktadır. Nitekim gelişmiş veya gelişmekte olan, büyük veya küçük, pazar yönelimli veya diğer ülkelerde, yolsuzluk suçlamaları nedeniyle hükümetler düşmüş, önde gelen politikacılar (ülke başkanları ve başbakanlar da dahil olmak üzere) resmi konumlarını kaybetmiş ve bazı durumlarda bütünüyle siyasal sınıflar değiştirilmiştir (Potanlar vd., 2010). Bu yüzden birçok uluslararası ve bölgesel kuruluş artık yolsuzluk ve kötü yönetişimi iyi politika oluşturmanın önündeki en büyük engel olarak görmektedir. Yolsuzluklar hükümetlerin düşmesi, siyasal sınıfların değişmesine etki ettiği gibi birçok ekonomik faktörü de etkileyerek ekonomik büyümenin önünde büyük bir engel teşkil etmektedir. Özellikle, yolsuzlukla ilgili bazı ampirik çalışmalar, bazı gelişmekte olan ülkeler için yolsuzluğun gelişmenin önünde büyük bir engel teşkil ettiğini göstermiştir. Yani, algılanan yolsuzluğun artması, yatırım ve büyümeyi engelleyen sermayenin özel marjinal ürününü düşürmektedir. Yolsuzluk sadece reel sektör üzerinde de etkili olmamakta aynı zamanda maliye politikalarını da bozabilmektedir. Çünkü yozlaşmış bir politikacının (ya da yozlaşmış bir kamu görevlisinin) rüşvet almanın daha kolay olduğu faaliyetler (vergi müfettişleri tarafından değerlendirilen vergilerde) üzerindeki yetkisini kullanarak vergi gelirlerini etkilemesi beklenebilmektedir (Hwang, 2002). Çünkü yolsuzluk, vergi kaçakçılığına, uygunsuz vergi muafiyetlerine veya zayıf vergi idaresine neden olduğu için vergi gelirini azaltmakta buda toplam devlet gelirinin düşmesine neden olmaktadır.

1. Literatür

Yolsuzluğun vergi gelirleri üzerindeki etkisini ortaya koymaya ve ölçmeye yönelik birçok çalışma yapılmıştır. Literatürde yapılan bazı temel çalışmalar ve bu çalışmalarda elde edilen sonuçlar genel itibariyle şu şekildedir.

Ghura (1998), vergi düzeyindeki değişiklikleri açıklamak için yolsuzluğun vergi gelirleri üzerindeki etkisini, 1985-96 dönemi kapsamında otuz dokuz sahra altı Afrika



ülkesinden oluşan bir örneklem ile incelemiştir. Sonuç olarak, örneklem ülkelerindeki vergi/GSYH oranının yolsuzluk oranından önemli ölçüde ve olumsuz yönde etkilendiğini göstermiştir. Tanzi ve Davoodi (2000), yolsuzluk seviyesinin toplam gelirler (vergi ve vergi dışı) üzerindeki etkisini 1980-1997 yılları arasında yaklaşık 97 ülkeyi analiz ederek ortaya koymaya çalışmışlardır. Elde ettikleri bulgular, yolsuzluğun toplam vergi geliri üzerinde önemli bir olumsuz etkiye sahip olduğunu ancak vergi dışı gelir bileşenini etkilemediğini göstermiştir. Fisman ve Svensson (2002), 1995-1997 yılları arasında, Uganda'da 14 farklı sektörlerde faaliyet gösteren 243 firmanın verilerini kullanarak rüşvet ödemeleri, vergileme ve firma büyüme hızı arasındaki ilişkiyi Sıradan En Küçük Kareler (OLS) yöntemiyle analiz etmişlerdir. Analiz neticesinde yolsuzluğun firmaların büyümesini azalttığını, bu durumda uzun vadede devlet vergi gelirlerini azaltacağını belirlemişlerdir. Hwang (2002) yolsuzluğun devlet gelirleri üzerindeki etkilerini ampirik olarak incelemiş ve yolsuzluğun, toplam devlet gelirinin yanı sıra, yerel vergi geliriyle de negatif ve önemli ölçüde ilişkili olduğunu belirtmiştir. Ayrıca vergi kaçakçılığına, uygunsuz vergi muafiyetlerine veya zayıf vergi idaresine katkıda bulunan bir yolsuzluğun, vergi gelirlerini azalttığı için toplam devlet gelirlerini de azaltmasının muhtemel olduğunu tespit etmiştir. Ek olarak, yolsuzluğun devlet gelirinin kompozisyonunu bozabileceğini yani, yolsuzluk düzeyi daha yüksek olan bir ülkede, devlet gelirinin kaynağı olarak iç vergi yerine uluslararası vergi gelirinin oranının artabileceğini ifade etmiştir. Imam ve Jacobs (2007), Genelleştirilmiş Momentler Metoduna (GMM) dayalı panel veri yöntemini kullandıkları çalışmada, 1990-2003 döneminde Orta Doğu bölgesinde 12 ülkede yolsuzluğun vergi gelirleri üzerindeki etkisini araştırmışlar ve ticari ve bireysel vergi gelirlerinin, diğer vergiler ile karşılaştırıldığında yolsuzluğun daha olumsuz etkisi altında olduğunu tespit etmişlerdir. Potanlar vd. (2010), gelişmekte olan 27 ülkede, 2002-2006 yılları arasındaki verileri kullanarak, yolsuzluğun devlet vergi gelirleri üzerindeki etkisini Yolsuzluk Algılama Endeksi (CPI) olarak adlandırılan karma bir yolsuzluk endeksi kullanarak araştırmışlardır. Panel veri regresyon modellerine dayanan bulgular genel olarak CPI ile vergi gelirleri arasında pozitif bir ilişki olduğunu göstermiştir. Yani yolsuzluk algılama endeksinin yüksek olması (yolsuzluğun düşük olması) vergi gelirlerini olumlu, tersi durum ise yani yolsuzluk algılama endeksinin düşük olması (yolsuzluğun yüksek olması) vergi gelirlerini olumsuz etkilemektedir. Ajaz ve Ahmad (2010), 25 gelişmekte olan ülkede 1990-2005 dönemi verilerini kullanarak kurumsal ve yapısal değişkenlerin (yolsuzluk ve yönetişimin) vergi gelirleri üzerindeki etkisini analiz etmişler ve yolsuzluk ile yönetişimi, vergi gelirlerini etkileyebilecek potansiyel değişkenler olarak tespit etmişlerdir. Bakırtaş (2012), 1996-2010 dönem verilerini kullanarak Türkiye'de yolsuzluk ile vergi gelirleri arasındaki ilişkiyi regresyon analizi incelemiş ve vergi gelirlerindeki değişimde yolsuzlukların güçlü bir etkisi olduğunu belirtmiştir. Dökmen (2012), yolsuzluklar ile vergi gelirleri arasındaki ilişkiyi, 25 OECD üyesi ülkenin 1984-2007 yılları arasındaki verileri temel alarak, GMM yöntemiyle analiz etmiştir. Yapılan bu analizde, yolsuzluklarla farklı vergi türleri arasında negatif ve istatistiksel açıdan anlamlı ilişki bulunmuştur. Nitekim analiz neticesinde yolsuzluk algılama endeksindeki bir azalma (yolsuzluğun arttığı anlamına gelmekte) karşısında vergi gelirlerinin (gelir ve harcama üzerinden alınan) azaldığını belirtmiştir. Benzer şekilde Örcü vd. (2012), yolsuzluklar ve kurumlar vergisi gelirleri arasındaki ilişkiyi 16 OECD ülkesinin 1996-2010 yılları arasındaki verileri temel alınarak sistem GMM yöntemiyle analiz etmişler ve ülkelerdeki yolsuzluğun azalmasının kurumlar vergisi gelirlerinde artışlara katkı sağladığını belirtmişlerdir. Ayrıca elde edilen sonuca göre modern vergi sistemleri içerisinde yer alan temel vergilerden biri olan kurumlar vergisinin, vergi matrahı ve vergi oranı gibi temel unsurların yanında sosyoekonomik



bir faktör olarak değerlendirilebilen yolsuzluk düzeyi ile de ilişkili olduğunu ifade etmişlerdir. Huňady ve Orviská (2015), OECD ve Latin Amerika ülkelerinde yolsuzluğun vergi gelirleri üzerindeki etkilerini 1998-2013 dönemi kapsamında 46 ülke için yıllık veriler kullanarak analiz etmişler ve yolsuzluğun toplam vergi geliri üzerinde olumsuz etkisi olduğunu tespit etmişlerdir. Ayrıca, yolsuzluğun etkisinin vergi gelirinin yapısına göre değiştiğini, yani yolsuzluk seviyesinin olumsuz etkisinin gelir vergisinden ziyade mal ve hizmetler üzerindeki vergilerde daha etkili olduğunu ortaya koymuşlardır. Arif ve Rawat (2018) 2001 - 2015 yılları arasında 10 EAGLE (Emerging and Growth-Leading Economies) ülkesinin verilerini kullanarak yolsuzluk ve yönetişimin vergi geliri üzerindeki etkisini panel veri yöntemiyle incelemişlerdir. Kurumsal değişkenlerin, yani iyi yönetişimin ve düşük yolsuzluk oranının vergi gelirlerini arttırdığını ve gelişmekte olan ülkelerdeki vergi gelirlerinin seviyesinin belirlenmesinde hayati bir rol oynayabileceğini tespit etmişlerdir. Ayrıca iyi yönetim ve düşük yolsuzluk düzeyinin, hükümetlerin verimliliğini ve yetkinliğini temsil ettiğini, hükümetin etkinliğindeki artışın da ekonominin vergi gelir tahsilatını artıracakını belirtmişlerdir.

2. Ekonometrik analiz

Çalışmada; yolsuzlukların kamu gelirleri üzerindeki etkisi panel veri analizi yöntemiyle incelenmiş olup G7 ve BRIC-T ülkelerinde yolsuzluğun kamu gelirleri üzerindeki etkisini ortaya çıkartabilmek için 1995-2017 dönemi yıllık verilerinden yararlanılmıştır.

2.1. Veri Seti, Model ve Yöntem

Çalışmada bağımlı değişken olarak kamu gelirleri (Public Revenue: *PR*, GSYH'nin yüzdesi olarak) serisi, bağımsız değişken olarak ise yolsuzluk endeksi (Corruption Index: *CI*) serisi kullanılmıştır. Kamu gelirleri verisi World Bank web sayfasından <https://data.worldbank.org/>, yolsuzluk endeksi verileri ise Uluslararası Saydamlık Örgütü (Transparency International) <https://www.transparency.org/> web sayfasından elde edilmiş ve serinin doğal logaritması alınarak analizlerde kullanılmıştır. Bu yolla analiz sonunda ortaya çıkması muhtemel değişen varyans sorunu önlenmeye çalışılmıştır. Veri setine ait tanımlayıcı istatistikler Tablo 1'de sunulmuştur.

Tablo 1: Tanımlayıcı İstatistikler

	LnPR	LnCI
Ortalama	3.38	3.95
Ortanca	3.45	4.13

Max.	3.83	4.52
Min.	2.32	2.30
Standart Sapma	0.29	0.49
Çarpıklık	-0.98	-0.90
Basıklık	4.10	3.46
Jarque-Bera	58.57	39.83
Olasılık	0	0
Toplam	932.01	1090.70
Standart Sapmaların Kareleri Toplamı	23.70	65.63
Gözlem Sayısı	276	276

Bu tablodaki verilere göre; serilerin en büyük ve en küçük değerleri arasında çok büyük farklılıklar yoktur. Bu durum, analiz sonunda değişen varyans sorununu azaltacaktır. Verilerin standart sapmaları düşüktür. Bu da analiz sonuçlarının istikrarlı olacağına işaret etmektedir. Çalışmada yolsuzlukların kamu gelirlerine etkisi aşağıdaki model yardımıyla analiz edilecektir.

$$Model: LnPR_{it} = \beta_0 + \beta_1 LnCI_{it} + u_{it} \quad (1)$$

Burada i ; çalışmanın yatay kesitlerini (ülkeleri), t ; zamanı göstermektedir.

Çalışmada serilerin durağanlıkları Levin, Lin ve Chu (2002) (LLC) ve Im, Pesaran ve Shin (2003) (IPS) panel birim kök testleriyle incelenmiştir. Serilerin eşbütünleşikliği; Kao (1999) yöntemiyle test edilmiş, uzun ve kısa dönem analizleri ise DOLS yöntemiyle gerçekleştirilmiştir. Seriler arasındaki nedensellik ilişkisi ise Dumitrescu ve Hurlin (2012) panel nedensellik testiyle sınanmıştır.

2.2. Panel Birim Kök Testi

Düzyer değerlerinde durağan olan serilere $I(0)$, düzyer değerlerinde durağan olmayıp birinci farkı alındığında durağan hale gelen serilere $I(1)$ seri adı verilmektedir (Ihaka, 2005).

Çalışmada LLC ve IPS panel birim kök testleri yapılmış ve elde edilen bulgular Tablo 2’de sunulmuştur.

Tablo 2: Panel Birim Kök Testi Sonuçları

Değişken	Düzey Değerleri		Birinci Farkları	
	LLC Testi Olasılık Değeri	IPS Testi Olasılık Değeri	LLC Testi Olasılık Değeri	IPS Testi Olasılık Değeri
<i>LnPR</i>	0.77	0.28	0.00***	0.00***
<i>LnCI</i>	0.23	0.84	0.00***	0.00***

Not: *** serinin %1 anlamlılık düzeyinde durağan olduğunu göstermektedir. İdeal gecikme uzunlukları Akaike Bilgi Kriterine göre belirlenmiştir.

Tablo 2’deki sonuçlara göre; seriler düzey değerlerinde durağan olmayıp, birinci farkta durağan hale gelmektedir. Bu durumda, Engle ve Granger (1987)’ye göre; serilerin düzey değerleri kullanılarak yapılacak analizlerde sahte regresyon problemiyle karşılaşılabilir. Bu yüzden öncelikle seriler arasında eşbütünlük ilişkisinin varlığının araştırılması gereklidir.

2.3. Panel Eşbütünlük Testi

Bu çalışmada tüm seriler I(1) çıktığı için seriler arasında eşbütünlük ilişkisinin varlığı Kao (1999) testiyle sınanmış ve elde edilen bulgular Tablo 3’te sunulmuştur.

Tablo 3: Kao Panel Eşbütünlük Testi Sonuçları

	<i>t- istatistiği</i>	<i>Olasılık Değeri</i>	<i>Açıklama</i>
Model	- 4.23***	0.00***	***; %1 anlamlılık düzeyinde ilgili modelde yer alan serilerin eşbütünlük olduğunu göstermektedir.

Tablo 3’teki sonuçlara göre modelde yer alan seriler eşbütünlüktür. O halde bu serilerin düzey değerleri kullanılarak yapılacak analizler, sahte regresyon sorunu barındırmayacaktır. Bu sonuçtan hareketle uzun ve kısa dönem analizlerine geçilebileceğine karar verilmiştir.

2.4.Uzun Dönem Analizi

Bu çalışmada gözlem sayısı yeterli olduğu için Panel DOLS yöntemi tercih edilmiştir. Bu yöntem aynı zamanda değişen varyans ve otokorelasyon sorunlarına karşı dirençli tahminler üretmektedir. Çalışmada model için uzun dönem analizi yapılmış ve elde edilen sonuçlar Tablo 4'te sunulmuştur.

Tablo 4: Uzun Dönem Analizi Sonuçları

Değişkenler	Model	R^2	\bar{R}^2	Varyans	SSR
$LnCI$	-0.12** (0.04)	0.58	0.57	0.09	9.93

Not: R^2 ve \bar{R}^2 ; belirlilik ve düzeltilmiş belirlilik katsayıları olup, bu değerlerin yüksekliği, modelin başarısının birer göstergesidir. Varyans; modellerin uzun dönem varyansını (ortalamadan sapma derecesini) göstermekte olup, bu değer düşük olması, modellerin başarılı olduğunu ifade etmektedir. SSR; Hata Terimlerinin Kareleri Toplamı (Sum Squares of Residuals) olup, küçük olması, modelin başarısının bir göstergesidir. Parantez içindekiler olasılık değerleridir. **; katsayının %5 düzeyinde istatistiksel yönden anlamlı olduğunu göstermektedir.

Tablo 4'teki sonuca göre kamu gelirleri, yolsuzluk oranı arttıkça azalmaktadır. Yolsuzluk oranı %1 arttığında, kamu gelirleri %0.12 oranında azalmaktadır.

2.5.Kısa Dönem Analizi

Kısa dönem analizi de DOLS yöntemiyle gerçekleştirilmiştir. Bu işlemde serilerin birinci dereceden farkları alınarak durağanlaştırılmış halleri ve hata düzeltme terimi (ECT) kullanılmaktadır. Analiz sonucunda ECT 'nin katsayısı negatif ve istatistiksel olarak anlamlı bulunduğu, eşbütünleşik seriler arasında meydana gelen kısa dönemli sapmaların da ortadan kalktığına ve modellerin hata düzeltme mekanizmalarının çalıştığına karar verilmektedir (Tarı, 2012: 435). Bu da yapılan uzun dönem analizlerinin güvenilir olduğunu ortaya koymakta olup elde edilen bulgular Tablo 5'te sunulmuştur.

Tablo 5: Kısa Dönem Analizi Sonuçları

Değişkenle r	Model	ECT_{t-1}	R^2	\bar{R}^2	Varyans	SSR
$\Delta LnCI$	-0.02* (0.08)	- 0.03*** (0.00)	0.14	0.13	0.001	0.30

Not: Parantez içindekiler olasılık değerleridir. * ve *** katsayının sırasıyla %10 ve %1 düzeyinde istatistiksel yönden anlamlı olduğunu göstermektedir.

Tablo 5'te modele ait hata düzeltme teriminin katsayısının negatif ve istatistiksel olarak anlamlı olduğu görülmektedir. Bu durumda modelin hata düzeltme mekanizması çalışmaktadır. O halde yapılan uzun dönem analizi güvenilirdir. Analiz neticesine göre yolsuzluk %1 arttığında kamu gelirleri kısa dönemde %0.02 oranında azalmaktadır.

2.6. Panel Nedensellik Testi

Nedensellik testleri, seriler arasında etkileşim olup olmadığını, etkileşim varsa yönünü belirlemeye yarayan ve ekonometrik analizlerde yaygın biçimde kullanılan testlerdir. Bu testlerden bir olan Dumitrescu ve Hurlin (2012) panel nedensellik testinin yapılabilmesi için ideal gecikme uzunluğunun belirlenmesi gerekmekte olup bu gecikme uzunluğu 3 olarak tespit edilmiştir. Dumitrescu ve Hurlin panel nedensellik testi sonuçları Tablo 6'da yer almaktadır.

Tablo 6: Dumitrescu ve Hurlin (2012) Panel Nedensellik Testi Sonuçları

<i>Boş Hipotez</i>	<i>W istatistiği</i>	<i>Z̄ istatistiği</i>	<i>Olasılık Değeri</i>
$LnCI \nRightarrow LnPR$	4.45	0.87	0.03**
$LnPR \nRightarrow LnCI$	3.41	-0.12	0.89

Not: **, %5 düzeyinde birinci değişkenden ikinci değişkene doğru bir nedensellik ilişkisinin var olduğunu göstermektedir.

Tablo 6'daki sonuçlara göre; yolsuzluktan kamu gelirlerine doğru tek yönlü bir nedensellik ilişkisi bulunmaktadır. Buna göre yolsuzluk vergi gelirlerinin bir nedenseli olarak değerlendirilebilmektedir.

SONUÇ

Bu çalışmada; yolsuzlukların kamu gelirlerine etkisi 1995-2017 dönemi verileri kullanılarak, panel veri analizi yöntemiyle araştırılmıştır. Serilerin durağanlıkları LLC ve IPS panel birim kök testleriyle araştırılmış ve serilerin I(1) oldukları belirlenmiştir. Seriler arasında eşbütünleşme ilişkilerinin varlığı; Kao (1999) yöntemiyle test edilmiş ve modelde yer alan serilerin kendi aralarında eşbütünleşik oldukları, yani uzun dönemli bir ilişki içinde buldukları tespit edilmiştir. Uzun dönem analizleri DOLS yöntemiyle gerçekleştirilmiş, bu ülkelerde kamu gelirlerini, yolsuzluk endeksindeki artışların azalttığı tespit edilmiştir. Kısa dönem analizi de DOLS yöntemiyle gerçekleştirilmiş ve modele ait hata düzeltme terimlerinin katsayılarının negatif ve istatistiksel olarak anlamlı oldukları görülmüştür. Bu sonuca dayanarak; modellerin hata düzeltme mekanizmalarının çalışmakta olduğuna karar verilmiştir. Bu da yapılan uzun dönem analizlerinin güvenilir olduğunu ortaya koymaktadır. Kısa dönem analizinde; kamu gelirlerini, yolsuzluk endeksindeki artışların azalttığı tespit edilmiştir

Çalışmanın neticesinde elde edilen sonuçların hükümetler için etkileri olabilir. Çünkü kamu kesimindeki yolsuzluğun azaltılması, vergi gelirinin artırılmasında atılacak en önemli adımlardan biri olmalıdır. Bu nedenle, ülkelerindeki vergi sisteminin iyileştirilmesine yönelik



vergi reformları uygulayan ülkeler, yolsuzluk olgusunu mutlaka dikkate almalı ve aynı zamanda yolsuzluğu azaltan politikaları kullanmaya çalışmalıdır.

KAYNAKÇA

Ajaz, T. ve Ahmad, E. (2010). The Effect of Corruption and Governance on Tax Revenues, *The Pakistan Development Review*, 49(4), pp. 405-417.

Arif, I. ve Rawat, A. S. (2018). Corruption, Governance & Tax Revenue: Evidence from EAGLE Countries, *Journal of Transnational Management*, 23(2).

Bakırtaş, D. (2012). Yolsuzluğun Vergi Gelirleri Üzerindeki Etkisi: Türkiye Örneği, *Yönetim ve Ekonomi DERGİSİ*, 19(2), 87-98.

Dökmen, G. (2012). Yolsuzlukların Vergi Gelirleri Üzerindeki Etkisi: Dinamik Panel Veri Analizi, *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 13(1), 41-51.

Dumitrescu, E. I. ve Hurlin, C. (2012). Testing for Granger Non-Causality in Heterogeneous Panels. *Economic Modelling*, 29(4), 1450-1460.

Engle, R. F. ve Granger, C. W. J. (1987). Cointegration and Error-Correction: Representation, Estimation and Testing. *Econometrica*, 55(2), 251-276.

Ghura, D. (1998), "Tax Revenue in Sub-Saharan Africa: Effects of Economic Policies and Corruption, IMF Working Paper, WP/98/135, 1-25.

Fisman, R. ve Svensson, J. (2002). Are Corruption and Taxation Really Harmful to Growth? Firm Level Evidence, *Journal of Development Economics*, 83(1), 63-75.

Huňady, J. ve Orviská, M. (2015). The Effect of Corruption on Tax Revenue in OECD and Latin America Countries, Conference: Theoretical and Practical Aspects of Public Finance, Prague.

Hwang, J. (2002). A Note On The Relationship Between Corruption and Government Revenue, *Journal Of Economic Development*, 27(2), 161-177.

Ihaka, R. (2005). Time Series Analysis. <https://www.stat.auckland.ac.nz/~ihaka/726/notes.pdf>, [Erişim Tarihi: 10.01.2019].

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



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES
FSCONGRESS 19
PROCEEDING BOOK



Imam, P. ve Jacobs, D. F. (2007). Effect of Corruption on Tax Revenues in the Middle East, IMF working paper, WP/07/270, 1-34.

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

Örücü, A. İ., Aysu, A. ve Bakırtaş D. (2012). Yolsuzluğun Kurumlar Vergisi Gelirleri Üzerine Etkisi: OECD Ülkeleri Analizi, *Maliye Dergisi*, 163, 539-556.

Potanlar, K., Samimi, A. J. ve Roshan A. R. (2010). Corruption and Tax Revenues: New Evidence from Some Developing Countries, *Australian Journal of Basic and Applied Sciences*, 4(9), 4218-4222.

Tanzi, V. ve Davoodi, H. R. (2000). Corruption, Growth and Public Finances, IMF Working Paper, wp/00/182, 1-27.

Tarı, R. (2012). *Ekonometri*. (8. Baskı). Umuttepe Yayınları, Kocaeli.



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES

FSCONGRESS 19

PROCEEDING BOOK



VERGİ DENETİMİ: TÜRKİYE VE İNGİLTERE UYGULAMASININ DEĞERLENDİRİLMESİ

Fatih ÇAVDAR*

Özet

Devletlerin kamu hizmetlerini sürekli olarak ve en iyi şekilde yerine getirebilmesi için en önemli koşu, sürekliliği olan finansman kaynaklarına sahip olmalarıdır. Devletlerin sahip olduğu finansman kaynakları arasında çeşitli gelirler bulunsa da en temel kaynak vergilerdir. Vergilerin alacaklısı ve borçlusu olmak üzere iki tarafı bulunmaktadır. Gerçek ve tüzel kişiler vergi borçlusu olarak nitelendirilir ve vergi kanunları çerçevesinde çeşitli vergisel yükümlülükler ile donatılmışlardır. Verginin alacaklısı konumunda olan devlet ise, vergi mükelleflerinin vergisel yükümlülüklerini doğru ve zamanında yerine getirip getirmediğinin kontrolünden ve vergilerin toplanmasından sorumludur. Bu bağlamda, vergi gelirlerinin sağlıklı bir şekilde toplanabilmesi büyük önem taşımaktadır. İşte bu noktada vergi tahsilatının tam ve zamanında yapılabilmesi gereği ortaya çıkmaktadır.

Vergi denetimi mükelleflerin vergi ödevlerini tam olarak yerine getirip getirmediğini tespit etmek amacıyla devlet tarafından düzenli olarak yapılan faaliyetleri ifade etmektedir. Bu bağlamda, Türkiye ve İngiltere’de ki vergi denetimi uygulamaları hakkındaki genel bilgilere değinilerek, ele alınan ülkelerin bu konudaki uygulamaları incelenmiştir. Çalışmanın amacı, teoride vergi denetimi müessesesini irdeleyerek, Türkiye ve İngiltere’deki vergi denetimi uygulamalarının farklı ve benzer yönlerini ortaya koymaktır.

Anahtar Kelimeler: Vergi denetimi, Türkiye, İngiltere.

TAX AUDIT: EVALUATION OF TURKISH AND UNITED KINGDOM PRACTICE

Abstract

States that have sustained financial sources can thus perform public services continuously and optimally. There are various sources of funds, but the most basic resource is taxes. There are two sides of taxes, the claimant and the debtor. Real persons and legal entities are considered as tax debtors and tax liabilities are given to them with tax laws. The government, which is the claimant of the tax, is responsible for checking whether taxpayers are fulfilling their tax obligations correctly and timely and for collecting taxes. In this context, it is

* Trakya Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Maliye Bölümü, Edirne, Türkiye



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES

FSCONGRESS 19

PROCEEDING BOOK



very important to collect tax revenues in a healthy way. At this point, making tax collection completely and timely is very necessary.

Tax audit can be defined as activities carried out by the government on a regular basis to determine whether taxpayers are fully fulfilling their tax obligations. In this study, a general information about the tax audit in Turkey and the UK is given and practices of the said countries on this issue are examined. The aim of this study is to examine the theoretical aspects of tax audit institution and to reveal the different and similar aspects of tax audits applications in Turkey and the UK.

Key Words: Tax Audit, Turkey, United Kingdom

GİRİŞ

Kamu harcamalarının finansmanı açısından temel kaynak olarak kabul edilen vergiler birçok dünya ülkesinde olduğu gibi, ülkemizde de beyan esasına göre tahsil edilmektedir. Beyan esasında mükellefler ile vergi idaresi arasındaki ilişkilerinin son derece uyumlu olması gerekmektedir. Beyan esasında mükellefler vergiye tabi gelirlerini kendileri beyan ettiklerinden vergi denetimi müessesesine ihtiyaç duyulmaktadır. Bu bağlamda, vergi denetimini, mükelleflerin vergi ödevlerini tam olarak yerine getirip getirmediğini tespit etmek amacıyla devlet tarafından düzenli olarak yapılan faaliyetlerdir şeklinde ifade edebiliriz.

İngiltere’de, vergilerin idaresi ve tahsili İngiliz Gelir ve Gümrük İdaresi (Her Majesty's Revenue and Customs) (HMRC) tarafından gerçekleştirilmektedir. İngiliz vergi sistemi, ülkemize benzer şekilde gelir, servet ve harcamalar üzerinden alınan vergilerden oluşmaktadır. Vergilerin zamanında ve tam olarak tahsil edilmesinden sorumlu olan HMRC bünyesinde “tax inspector” denilen denetim elemanları vergi incelemelerinden sorumludur. İngiltere’de vergi incelemeleri üç aşamalı olarak gerçekleştirilmektedir. Birinci aşama, mükellefler tarafından verilen beyannamelerin şekil şartları açısından incelenmesine yöneliktir. İkinci aşama, ülkemizde de uygulanan vergi kesintisi yöntemine benzer şekilde mükelleflerin vergi kesintisi yapıp yapmadıkları, yapıldıysa kesintilerin doğru şekilde yapıp yapılmadığının incelenmesidir. Üçüncü aşama ise, “tax inspector” denilen denetim elemanları tarafından gerçekleştirilir ve vergi incelemelerinin en kapsamlı halini oluşturmaktadır. İngiltere’de genel olarak; ön kontrol, eğitim ve inceleme ziyaretleri, hesap odaklı denetimler (hesapların



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES
FSCONGRESS 19
PROCEEDING BOOK



incelenmesi), karşılaştırmalı vergi dairesi denetimi, karşılaştırmalı işyeri (alan) denetimi ve vergi kaçakçılığı incelemeleri (soruşturması) gibi yöntemler vergi incelemelerinde kullanılmaktadır. Türkiye’de ise, Vergi Usul Kanunu (VUK) ve diğer gelir kanunları kapsamında gerçekleştirilen vergi denetim faaliyetleri Hazine ve Maliye Bakanlığı bünyesinde yer alan Vergi Denetim Kurulu Başkanlığı (VDKB) aracılığıyla; yoklama, vergi incelemesi, arama ve bilgi toplama yöntemleri kullanılarak yerine getirilmektedir.

Çalışmada, Türkiye ve İngiltere’de uygulanan vergi denetimi uygulamalarına ilişkin genel çerçeve çizilmeye çalışılmış; bu bağlamda ilk olarak, Türkiye’de vergi denetiminde kullanılan yöntemler ile vergi denetimlerinin nasıl gerçekleştirildiğine yer verilmiştir. İzleyen kısımda ise, İngiltere’deki vergi denetimi uygulamaları ele alınarak, vergi denetiminde kullanılan yöntemlere değinilmiştir.

1. Türkiye’de Vergi Denetimi ve Yöntemleri

Ülkemizde, VUK ve diğer gelir kanunları kapsamında gerçekleştirilen vergi denetim faaliyetleri Hazine ve Maliye Bakanlığı bünyesinde yer alan VDKB aracılığıyla yerine getirilmektedir. Maliye Bakanlığının Teşkilat ve Görevleri Hakkındaki 178 Sayılı Kanun Hükmünde Kararname (KHK)’nın 20. maddesine göre 12.07.2011 tarihinden geçerli olmak üzere 646 Sayılı KHK ile değişiklik yaparak VDKB’yi oluşturmuş ve bütün denetim birimlerini aynı çatı altında toplamıştır.

Vergi Denetim Kurulu Başkanlığı, doğrudan Bakan’a bağlı olarak Başkan, Başkan Yardımcıları, Grup Başkanları ve Vergi Müfettişleri (Vergi Başmüfettişi, Vergi Müfettişi ve Vergi Müfettiş Yardımcısı)’nden oluşur. Vergi Müfettişlerinin ülke çapındaki çalışma esasları, devamlı ve geçici görev yerlerine uygun şekilde düzenlenmiştir. Vergi Müfettişleri gerek devamlı, gerekse geçici inceleme yerlerinde ekip halinde veya tek başlarına çalışırlar (VDKB, 2019a).

VUK ve diğer gelir kanunları kapsamında vergi incelemeleri yapmak, gelen ihbar ve şikayetleri değerlendirmek ile vergi kaçırma ve vergiden kaçınmaya yönelik gerekli önlemlerin alınması konusunda araştırmalar yapmak gibi VDKB’ye verilen görevlerin yerine getirilmesinde, uzmanlaşma ve işbölümünün sağlanmasında uygun görülen yerlerde Bakan onayı ile doğrudan VDKB’ye bağlı olarak aşağıdaki grup başkanlıkları kurulabilir;



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES

FSCONGRESS 19

PROCEEDING BOOK



- ✓ Küçük ve Orta Ölçekli Mükellefler Grup Başkanlığı,
- ✓ Büyük Ölçekli Mükellefler Grup Başkanlığı,
- ✓ Organize Vergi Kaçakçılığı ile Mücadele Grup Başkanlığı,
- ✓ Örtülü Sermaye, Transfer Fiyatlandırması ve Yurtdışı Kazançlar Grup Başkanlığı.

1.1. Türkiye’de Vergi Denetimi

Türkiye’de 10.07.2011 tarihli 646 Sayılı KHK ile Maliye Bakanlığının Teşkilat ve Görevleri Hakkındaki 178 Sayılı KHK’da yapılan düzenlemelerle birlikte 12.07.2011 tarihinden itibaren geçerli olmak üzere VDKB oluşturulmuştur. Vergi denetimi yapmaya yetkili olanları ise; vergi başmüfettişleri, vergi müfettişleri, vergi müfettiş yardımcıları, ilin en büyük mal memuru, vergi dairesi müdürleri, Gelir İdaresi Başkanlığı’nın merkez ve taşra teşkilatında müdür kadrolarında görev yapanlar şeklinde sıralayabiliriz.

Vergi denetimine ilişkin iş ve işlemler; 646 Sayılı KHK, vergi kanunları ve ilgili diğer mevzuatta yer alan esaslara uygun olarak yürütülür. Vergi Denetim Kurulu, incelenecek mükelleflerin seçiminde ve mükelleflere ilişkin vergi denetim süreçlerinde, teknolojinin getirdiği yeniliklerden yararlanmaktadır. Kurul, risk analiz sonuçlarına bağlı olarak tespit edilen mükellef kitlesinin sürekli olarak ve etkin bir vergi denetimine tabi tutulması esasına göre çalışır. Mükellef kitlesinin tespitinde çeşitli kaynaklardan toplanan veriler tasnif edildikten sonra muhtelif analizlere tabi tutularak, elde edilen sonuçlara göre çapraz kontroller gerçekleştirilir. Bu analiz ve kontroller sonucunda mükellefler risk unsurlarına bağlı olarak gruplara ayrılmakta ve incelenmesi gereken mükellefler tespit edilmektedir (VDKB, 2019b).

Vergi Başmüfettişi, Vergi Müfettişi ve Vergi Müfettiş Yardımcılarını VDKB’ye bağlı denetim birimleri olarak sıralayabiliriz. Vergi müfettişleri en az dört yıllık yükseköğretim veren hukuk, siyasal bilgiler, iktisat, işletme, iktisadi ve idari bilimler fakülteleri ile yönetmelikle belirlenen yükseköğretim kurumlarından veya bunlara denkliği Yükseköğretim Kurumunca kabul edilmiş yükseköğretim kurumlarından mezun olup sınavın yapıldığı tarih itibariyle otuz beş yaşını doldurmamış olanlar ile daha önce vergi müfettiş yardımcılığı sınavına katılmamış veya en fazla iki kez katılmış olmak şartıyla yapılacak özel yarışma sınavını kazananlar arasından Bakan onayı ile mesleğe Vergi Müfettiş Yardımcısı olarak atanmaktadır.



646 Sayılı KHK'nın Ek 29. maddesine göre; *“Vergi Müfettiş Yardımcılığı'na atananlardan giriş sınavındaki başarı sırasına göre en başarılı yüzde yirmisi üç aylık ayrı bir eğitime tabi tutulur. Bu eğitim sonucunda yapılacak yazılı ve sözlü sınavda başarı sırasına göre en başarılı yüzde yirmi beşi Küçük ve Orta Ölçekli Mükellefler Grup Başkanlığı dışındaki grup başkanlıklarından birisinde görevlendirilir. Giriş sınavında ilk yüzde yirmiyeye, eğitim sonucunda yapılacak sınavda ise ilk yüzde yirmi beşe giremeyenler ise Küçük ve Orta Ölçekli Mükellefler Grup Başkanlığı'nda görevlendirilir.”*

“Vergi Müfettiş Yardımcıları, fiilen üç yıl çalışmak ve yardımcılık döneminde performans değerlendirmesine göre başarılı olmak şartıyla yapılacak yeterlik sınavına girmeye hak kazanırlar. Yeterlik sınavında her bir grup başkanlığı itibarıyla yer alacak sınav konuları ile ortak sınav konuları ve sınava ilişkin diğer usul ve esaslar yönetmelikle düzenlenir. Yapılacak yeterlik sınavında başarılı sayılabilmek için giriş sınavında alınan puanın yüzde otuzu ile yeterlik sınavında alınan puanın yüzde yetmişinin toplamının yüz puan üzerinden en az altmışbeş puan olması şarttır. Yeterlik sınavında başarılı olanlar Vergi Müfettişi olarak atanırlar. Küçük ve Orta Ölçekli Mükellefler Grup Başkanlığı'nda görev yapmakta iken Vergi Müfettişi olarak atananlardan yeterlik sınavındaki başarı sırasına göre en başarılı yüzde beşi, diğer grup başkanlıklarında görevlendirilir. Yeterlik sınavına girmeye hak kazanamayanlar ile yeterlik sınavında başarılı olamayanlar ise Bakanlıkta derecelerine uygun memur kadrolarına atanırlar.”

“Yardımcılık dönemi dahil Vergi Müfettişi olarak en az on yıl çalışan, yeterlik sonrası dönemde en az üç yıl performans değerlendirmesine tabi tutulan ve yapılan performans değerlendirmelerinde başarılı olanlar, Vergi Başmüfettişi kadrolarına atanırlar. Küçük ve Orta Ölçekli Mükellefler Grup Başkanlığı'nda görev yapıp, bir takvim yılı içinde Vergi Başmüfettişi olarak atananlardan giriş sınavında alınan puanın yüzde onu, yeterlik sınavında alınan puanın yüzde yirmisi ve performans değerlendirmesine göre alınan puanın yüzde yetmişisi esas alınarak yapılacak sıralamaya göre en başarılı yüzde beşi, izleyen yıl içinde diğer grup başkanlıklarında görevlendirilir.”



1.2. Türkiye’de Vergi Denetim Yöntemleri

Mükelleflerin, ilgili kanunlarda belirtilen usuller çerçevesinde vergiyi doğuran olayı vergi dairesine bildirmesiyle vergilendirme süreci başlar. Bu süreçte mükellefler kanunlardan doğan yükümlülüklerini hiç yerine getirmeyebilir veya eksik yerine getirebilir. Bu durumların varlığı halinde, mükellef bildirimlerinin doğru olup olmadığının denetlenmesi ihtiyacı ortaya çıkmaktadır. Vergi idaresi tarafından gerçekleştirilen denetimlerde uygulanan denetim yöntemlerini; yoklama, vergi incelemesi, arama ve bilgi toplama şeklinde sıralamak mümkündür.

1.2.1. Yoklama

Yoklama, genel olarak mükelleflerin mükellefiyetle ilgili ödev ve yükümlülüklerini kanuna uygun bir şekilde yerine getirip getirmediği konusunda vergi idaresinin yaptığı kontrol ve tespit çalışmalarını ifade etmektedir (Arıca ve İyibil, 1985: 16). Diğer bir ifadeyle yoklama, mükelleflerin vergilendirme ile ilgili yükümlülüklerini yerine getirip getirmediğinin araştırılmasıdır.

Yoklamanın yapılmasında; mükellefiyetini tesis ettirmemiş kişilerin saptanarak mükellefiyetlerinin tesis edilmesi, vergi matrahı için gerekli bilgilerin toplanması ve söz konusu bilgilerin doğruluğunun araştırılması ile vergilemede etkili olacak olayların yazılı olarak tutanak altına alınması gibi amaçlar bulunmaktadır (Arslan, 1997: 183).

VUK’un 127. maddesinde yoklama, “*mükellefleri ve mükellefiyetle ilgili maddî olayları, kayıtları ve mevzuları araştırmak ve tespit etmek*” şeklinde tanımlanmaktadır. Yoklama yetkisi olanlar ise, VUK’un 128. maddesinde sayılmıştır. Buna göre yoklama yetkisi olanları; vergi dairesi müdürleri, yoklama memurları, yetkili makamlar tarafından yoklama işi ile görevlendirilenler ve vergi incelemesinde yetkili olanlar şeklinde sayabiliriz. Bununla birlikte, 2005 tarihinden itibaren 5345 Sayılı Kanunun 34/4 maddesiyle gelir uzmanları da yoklama yetkilileri arasında sayılmaktadır.

1.2.2. Vergi İncelemesi

Vergi incelemesi; mükellefin ödediği ya da ödemesi gereken vergilerin doğruluğunu defter, hesap, kayıt ve belgeler ile gerektiğinde fiili envanter ve harici araştırmalar yapmak



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES
FSCONGRESS 19
PROCEEDING BOOK



suretiyle araştırmak, tespit etmek ve gerçeğe uygun olmayanların uygunluğunun sağlanmasıdır (Erdağ, 2006:84). VUK'un 134. maddesinde vergi incelemesinde amacın ödenmesi gereken vergilerin doğruluğunun araştırılması, tespit edilmesi ve sağlanması şeklinde olduğu ifade edilmektedir. Ayrıca söz konusu maddeye göre incelemeye yetkili olanlar tarafından lüzum görölmesi halinde inceleme, işletmeye dahil iktisadi kıymetlerin fiili envanterinin yapılmasına ve beyannamelerde gösterilmesi gereken unsurların incelenmesini de kapsamaktadır.

Vergi incelemesinin hukuki dayanağının ne olacağı ise, VUK'un 1., 2. ve 137. maddelerinde ifade edilmektedir. Buna göre, gümrük idareleri tarafından alınan vergi ve resimler dışında, genel bütçeye giren vergi, resim ve harçlar ile il özel idarelerine ve belediyelere ait vergi, resim ve harçlar vergi incelemesi kapsamındadırlar. Bununla birlikte söz konusu vergi, resim ve harçlara bağlı olan vergi, resim ve zamlar da vergi incelemesine tabidir. Ayrıca incelemeye tabi olanlar; VUK'un 137. maddesinde bu kanun ve diğer kanunlara göre defter ve hesap tutmak, evrak ve vesikaları muhafaza ve ibraz etmek mecburiyetinde olan gerçek ve tüzel kişiler şeklinde belirtilmiştir.

Vergi incelemesinin kanunlarda sayılan kişiler dışında kalanlar tarafından yapılması, inceleme sonunda yapılacak olan tarhiyatı yetki açısından kusurlu kılmaktadır. Bu nedenle incelemeye yetkili olanların bilinmesinde fayda vardır (Erdağ, 2006: 85). Bunlar VUK'un incelemeye yetkililer başlığını taşıyan 135. maddesinde³ sayılmıştır.

Buna göre vergi incelemesinde yetkili kişiler şunlardır:

- ✓ Vergi Müfettişleri,
- ✓ Vergi Müfettiş Yardımcıları,
- ✓ İlin En Büyük Mal Memuru,
- ✓ Vergi Dairesi Müdürleri,
- ✓ GİB'in merkez ve taşra teşkilatında müdür kadrolarında görev yapanlardır.

VUK'un 135. maddesinde sayılan vergi incelemesine yetkili olanlar dışında "takdir komisyonlarının", "bankalar yeminli murakıplarının" ve "vergi yargı organlarının" inceleme

³ 10.07.2011 tarihinden itibaren geçerli olmak üzere 646 Sayılı KHK'nın 4. maddesiyle VUK'un 135. maddesinde değişiklik yapılmıştır.



yetkileri bulunmaktadır. Ancak bu yetki sınırlı bir yetkidir ve ancak kanunların belirlediği alanlarda kullanılmalıdır (Tekin ve Çelikkaya, 2014: 179).

1.2.3. Arama

Vergi mükelleflerinin denetlenmesi yolları arasında önemli bir yeri olan diğer bir yöntem ise aramadır. Arama yöntemi, yoklama ve inceleme yönteminden biraz farklıdır. Aramayı diğer yöntemlerden ayıran özelliği ise, arama yoluyla elde edilen bilgilerin daha çok saklanan bilgi ve belgelere yönelik olmasıdır.

Arama, önemli bir denetim müessesesidir. Bu önem, gerek aramanın gerçekleştirilmesi ve gerekse sonuçları itibariyle ortaya çıkmaktadır (Akdoğan, 2011: 105). VUK'un 142.-147. maddelerinde düzenlenen arama, bir ihbar ya da inceleme sonucu vergi kaçırdığı yolunda kuvvetli belirtiler bulunan kişinin ve olayla ilgili bulunan üçüncü kişilerin nezdinde ve üzerlerinde vergi kaybı ve vergi suçuna ilişkin delillerin toplanması için yapılan bir araştırmadır. Ceza yargılama hukukunun delil toplama araçlarından olan bu yol böylelikle vergi usulünde de yer almış bulunmaktadır. Nitekim VUK 147. maddesinde arama ile ilgili olarak hakkında hüküm bulunmayan durumlar için Ceza Muhakemeleri Usulü Kanununa (CMUK) açık atıfta bulunmaktadır. Anayasal kişi hakları ile doğrudan ilgili bu konuda ceza yargılama usulüne paralel bir düzenleme yasada kabul edilmiştir. Buna göre, arama için inceleme elemanının sulh hakiminden karar alması zorunludur (VUK, md: 142/2). Aramanın ilgili kişiler nezdinde ve üzerinde yapılabileceği hükmünden (VUK, md: 142/1), kişinin üzeri olduğu gibi konutu ve işyerinin de arama kararı ve uygulaması kapsamına girdiği anlaşılmaktadır. Arama sonucunda el konulan defter ve belgeler en geç üç ay içinde incelenir. Haklı nedenler varsa sulh hakimi bu süreyi uzatabilir (VUK, md:145). İnceleme ve arama sırasında denetim elemanınca belli vergi suçlarını (VUK, md: 359) oluşturan maddi unsurlar bulunduğu takdirde durum Cumhuriyet Savcılığına intikal ettirilir (VUK, md: 367). Arama sırasında vergi suçu dışında Türk Ceza Kanunu (TCK) ve ilgili diğer mevzuat çerçevesinde bulunan, suç oluşturabilecek diğer hususların adli mercilere intikal ettirilmesi ise ceza yargılama usulünün genel hükümleri ile diğer özel yasa hükümlerine tabidir (Öncel, Kumrulu, Çağan, 2006: 101).

Aramanın yapılabilmesi için gerekli şartlar VUK'un 142. maddesinde belirtilmiştir. Buna göre (Arslan, 2006: 244):



- ✓ Mükellef hakkında vergi kaçakçılığı yaptığı hususunda ihbar yapılmış ve bu ihbarın yeterli belirtilerle desteklenmiş olması,
- ✓ Vergi incelemesi sırasında vergi kaçakçılığı yapıldığı konusunda yeterli belirtilerin elde edilmiş bulunması,
- ✓ Vergi incelemesi yapmaya yetkili olanların gerekçelerini ve dayanaklarını belirtmek suretiyle, yetkili sulh hakiminden arama yapılmasını talep etmeleri,
- ✓ Sulh hakiminin mükellef veya kaçakçılıkla ilgili görülen diğer kişiler nezdinde ya da üzerinde arama yapılmasına karar vermiş olması gereklidir.

1.2.4. Bilgi Toplama

Günümüz vergi sistemlerinin temel ilkelerinden biri, vergilendirmenin yükümlülerin vereceği bilgilere göre yapılmasıdır. Vergi idaresinin vergilendirmeye ilişkin olaylar ve işlemleri yürütebilmesi için bilgiye ve istihbarata ihtiyacı vardır (Çakır, 1999; 29). Bu bağlamda, beyanların idare tarafından denetlenmesi gereği ortaya çıkmaktadır. İdarenin denetim faaliyetini yerine getirirken kullandığı yöntemlerden birisi de bilgi toplamadır. Bu yöntem yoluyla toplanan bilgiler, vergi denetiminde öncelikle kullanılacak kaynaklar arasında yer almaktadır.

Bilgi toplama müessesesi, VUK'un 148 ve izleyen maddelerinde düzenlenmiştir. Hazine ve Maliye Bakanlığı veya vergi incelemesi yapmaya yetkili olanların isteyecekleri bilgileri vermeye mecbur olanları; kamu idare ve müesseseleri, mükellefler ve mükelleflerle muamelede bulunan diğer gerçek ve tüzel kişiler şeklinde sıralayabiliriz.

Bilgiler, VUK'un 148. maddesinde belirtilen kişi veya kurumlardan yazılı veya sözlü olarak istenebilir. Sözlü olarak istenen bilgileri vermeyenlere keyfiyet yazı ile bildirilmekte ve cevap vermeleri için kendilerine uygun bir süre verilmektedir. Buna karşılık, bilgi istenmek üzere ilgililer vergi dairesine zorla getirilemeyeceği gibi, memleket dışı imtiyazlardan faydalanan yabancı devlet memurları bilgi verme mecburiyetine tabi tutulamazlar.

Ayrıca devamlı bilgi verme zorunluluğu, bazı konularda düzenli bilgi akışı şeklinde de söz konusu olabilmektedir (Organ, 2008: 148). Bu durum, VUK'un 150. maddesiyle hüküm altına alınmıştır. Buna göre, Sulh Yargıçları, İcra, Nüfus ve Tapu Memurları, yabancı memleketlerdeki Türk Konsolosları veya konsolosluk görevini yapanlar, Mahalle ve Köy



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES
FSCONGRESS 19
PROCEEDING BOOK



Muhtarları ile banka, bankerler ve şirketler ile emanet kabul eden gerçek ve tüzelkişiler her ay öğrenmiş oldukları ölüm olayları ile intikalleri ertesi ayın 15. günü akşamına kadar vergi dairesine yazı ile bildirmeye mecburdurlar.

2. İngiltere’de Vergi Denetimi ve Yöntemleri

İngiltere’de vergilerin idaresi ve tahsilinden sorumlu birim HMRC’dir. (Organ, 2008: 68). HMRC, İngiltere’de kamu hizmetlerinin finansmanı ile yardıma muhtaç aile ve bireylere gerekli finansal desteğin sağlanmasından sorumludur. HMRC, 2005 yılında gelir, gümrük ve tüketim vergileri bölümlerinin birleştirilmesiyle kurulmuştur (HMRC, 2019).

İngiltere’de vergi hukukunun tek bir kaynağı yoktur. Vergilendirme ile ilgili temel kuralları yorumlamak ve vergi sisteminin geliştirilmesine yönelik çalışmalar yapma işi Parlamento tarafından yerine getirilmektedir. Ayrıca HMRC çeşitli broşür ve duyurular yayınlarak vergi kanunu ve yönetmeliklerin uygulama esasları hakkında bilgiler vermektedir. Bunların yasal bir hükmü yoktur. Bu broşür ve duyular, vergi otoritelerinin kanun ve yönetmelikleri nasıl yorumladıklarını açıklar ve mahkemelerde itiraz edilmedikleri sürece geçerlidirler (Melville, 2013: 4).

2.1. İngiltere’de Vergi Denetimi

İngiltere’de vergilerin idaresi ve tahsilinden sorumlu olan HMRC’nin amacı, vergilerin zamanında ve doğru olarak ödenmesini sağlamaktır (Organ, 2008: 68). Ayrıca, mükellef odaklı hizmet sunumu ve vergi sisteminin etkin bir şekilde işleyişini sağlamak HMRC’nin amaçlarından bazılarıdır (HMRC, 2019).

İngiltere’de vergi incelemesi “tax inspector” denilen inceleme elemanları tarafından yapılmaktadır. Denetim elemanı HMRC adına bireylerin ve kurumların borçlarını belirler. Vergi kaçakçılığını araştırır. Ayrıca şirketler, firmalar, bireyler ve ortaklıklara vergi yasalarını uygulamak, hesapları ve bunları oluşturan öğeleri incelemek, incelemeyi yazılaşarak ya da işyerine giderek veya görüşme yoluyla yapmak, yükümlülere tavsiyede bulunmak ve anlaşma sağlamak, teknik ve yazı işleri memurlarını yönetmek denetim elemanlarının yapmakla yükümlü oldukları görevlerden bazılarıdır (Şin, 2005: 153).



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES
FSCONGRESS 19
PROCEEDING BOOK



HMRC, her yıl vergi incelemesi amacıyla bazı beyannameleri seçmektedir. HMRC, beyannamelerdeki kayıt ve beyanları inceleyerek mükelleflerin doğru miktarlarda vergi ödemelerini sağlamak ve vergi sisteminin adaletli bir şekilde işlemesi için çalışmaktadır (Şin, 2005: 153).

İngiltere’de vergi incelemelerinin çeşitli aşamaları bulunmaktadır. Bu aşamalar, mükellef ya da temsilcisinden, araştırılmasında yarar gördükleri kalemler hakkında ek bilgi isteyerek nihai tarh işleminin gerçeğe uygun bir şekilde yapılmasına yardımcı olmaktadır. İngiltere’de vergi incelemeleri genel olarak üç aşamalı olarak yürütülmektedir (Merter, 2004: 132-133);

Birinci aşama; vergi bildirimlerinin idareye verilmesinden hemen sonra incelenmesi olup, şekil ve teknik sorunların belirlenmesine yöneliktir. Diğer bir ifadeyle, bu aşama ön kontrol aşaması olarak da adlandırılabilir. Eğer bir eksiklik tespit edilmiş ve bu eksiklik düzeltilmemişse, bu durum mükellefe yazılı olarak bildirilir ve alınan yanıtta göre işlem tamamlanmaktadır.

İkinci aşama; mükelleflerin Pay As You Earn (Kazanırken Öde) (P.A.Y.E) sistemi gereğince vergi kesintisi yapıp yapmadıkları, yapılmışsa kesilmesi gereken vergi tutarının hesaplanması ve incelenmesidir. Hesaplanan miktar 14 gün içerisinde ödenir.

Üçüncü aşama; vergi incelemelerinin en gelişmiş hali olup, vergi müfettişleri tarafından gerçekleştirilmektedir.

2.2. İngiltere’de Vergi Denetimi Yöntemleri

İngiltere’de genel olarak uygulanan vergi denetim yöntemleri altı başlık halinde ele alınmaktadır (IFS, 2009: 115-117);

Ön kontrol; bu yöntemde beyannamelerin, beyannamelerde gösterilen kesinti ve indirimlerin, geçmiş yıl beyannameleri ile mükellefler tarafından farklı vergi türleri için verilen bilgilerin doğruluğu kontrol edilir. Kayıtlarda hata olması durumunda vergi idaresi mükelleften bu hataların düzeltilmesini ve eksik ödenen verginin tamamlanmasını ister. Aynı şekilde fazla ödenen verginin de iadesi gerçekleştirilir.



Eğitim ve İnceleme Ziyaretleri; bu incelemeler yeni vergi mükellefleri için oldukça faydalıdır. Bu incelemeler yoluyla mükelleflerinin işyerlerini ziyaret ederek mükelleflerin vergi yükümlülükleri ile ilgili gerekli bilgiye sahip olup olmadıkları araştırılır. Aynı zamanda mükelleflerin defter, kayıt ve belgelerinin yasalara uygun olarak tutulup tutulmadığı incelenir. Bu tür ziyaretler randevu alınarak gerçekleştirilir. Ziyarete gidilen işyerlerinde yasalara aykırılık tespit edildiğinde denetim elemanları bu durumu gelecekte kullanmak üzere kayıt altına almaktadır. Bu ziyaretler mükelleflerin yasalara aykırı olarak gerçekleştirdiği işlemleri tespit etmek için değil, mükellefleri eğitmek amacıyla gerçekleştirilir.

Hesap Odaklı Denetimler (Hesapların İncelenmesi); bu denetimler genellikle yapılan ön kontroller sonucunda belirlenen sorunların vergi dairesinde denetlenmesi yoluyla gerçekleştirilir. Örneğin, tüketim vergileri açısından bu denetimler yıl içerisinde verilen beyannameleri kapsayabilir. Hesap odaklı denetimler, bir vergilendirme dönemi içerisinde mükelleflerin ödenmemiş vergi borçlarının olup olmadığını veya vergi kaçakçılığı yapıp yapmadıklarının araştırılması amacıyla gerçekleştirilir.

Karşılaştırmalı Vergi Dairesi Denetimi; bu denetimler farklı vergi türleri ile ayrı vergilendirme dönemlerini kapsar. Bu yöntemde, yüksek risk taşıyan vergi mükelleflerinin kayıt ve belgelerinin vergi dairesine getirilmesi ve denetim elemanlarınca incelenen mükelleflerden durumları hakkında sözlü veya yazılı olarak cevap verilmesi istenir.

Karşılaştırmalı İşyeri (Alan) Denetimi; genel olarak mükelleflerin işyerlerinde gerçekleştirilen denetimlerdir. Bu denetimlerde karşılaştırmalı vergi dairesi denetimleri gibi farklı vergi türleri ile ayrı vergilendirme dönemlerini kapsamaktadır. Bu yöntemde, risklerin ve denetim seçeneklerinin iyi bir şekilde değerlendirilmesi gerekmektedir. Bu denetim türünde mükellefler, farklı mükellef grupları veya tüm mükellefler arasından örnekleme yöntemi ile rastgele seçilmektedir. İşyerlerine gerçekleştirilecek olan ziyaretler vergi mükelleflerinin çalışma saatleri içerisinde ve önceden randevu alınarak yapılır.

Vergi Kaçakçılığı İncelemeleri (Soruşturması); bu incelemeler vergi idaresi bünyesindeki özel birimler veya polis ekipleri eşliğindeki denetim elemanları tarafından gerçekleştirilmektedir. İncelemeler, genellikle vergi kaçakçılığına dair kanıtlar elde edildiğinde başlar. Bu tür incelemelerin, nezdinde inceleme yapılacak olan mükellefe önceden haber



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES

FSCONGRESS 19

PROCEEDING BOOK



verilmesine gerek yoktur. Ayrıca, suç unsuru teşkil eden bazı belge ve kayıtlara da el konulabilir.

SONUÇ

İngiltere’de vergilerin idaresi ve tahsili HMRC tarafından gerçekleştirilmektedir. İngiliz vergi sistemi, ülkemize benzer şekilde gelir, servet ve harcamalar üzerinden alınan vergilerden oluşmaktadır. Vergilerin zamanında ve tam olarak tahsil edilmesinden sorumlu olan HMRC bünyesinde “tax inspector” denilen denetim elemanları vergi incelemelerinden sorumludur. İngiltere’de vergi incelemeleri üç aşamalı olarak gerçekleştirilmektedir. Birinci aşama, mükellefler tarafından verilen beyannamelerin şekil şartları açısından incelenmesine yöneliktir. İkinci aşama, ülkemizde de uygulanan vergi kesintisi yöntemine benzer şekilde mükelleflerin vergi kesintisi yapıp yapmadıkları, yapıldıysa kesintilerin doğru şekilde yapılıp yapılmadığının incelenmesidir. Üçüncü aşama ise, “tax inspector” denilen denetim elemanları tarafından gerçekleştirilir ve vergi incelemelerinin en kapsamlı halini oluşturmaktadır. İngiltere’de genel olarak; ön kontrol, eğitim ve inceleme ziyaretleri, hesap odaklı denetimler (hesapların incelenmesi), karşılaştırmalı vergi dairesi denetimi, karşılaştırmalı işyeri (alan) denetimi ve vergi kaçakçılığı incelemeleri (soruşturması) gibi yöntemler vergi incelemelerinde kullanılmaktadır.

Türkiye’de vergi denetimi uygulamaları Hazine ve Maliye Bakanlığı’na bağlı VDKB tarafından yerine getirilmektedir. Ülkemizdeki vergi sistemi, İngiltere’ye benzer şekilde gelir, servet ve harcamalar üzerinden alınan vergilerden oluşmaktadır. Türkiye’de vergi denetimi yapmaya yetkili olanları; vergi başmüfettişleri, vergi müfettişleri, vergi müfettiş yardımcıları, ilin en büyük mal memuru, vergi dairesi müdürleri, Gelir İdaresi Başkanlığı’nın merkez ve taşra teşkilatında müdür kadrolarında görev yapanlar şeklinde sıralayabiliriz. Mükelleflerin denetlenmesinde ise vergi idaresi tarafından uygulanan denetim yöntemlerini; yoklama, vergi incelemesi, arama ve bilgi toplama şeklinde sıralamak mümkündür.

İngiltere’de uygulanan denetim yöntemleri göz önünde bulundurulduğunda, İngiltere ile Türkiye’de uygulanan denetim yöntemleri arasında bazı farklılıklar ve benzerlikler olduğu görülmüştür. Bu bağlamda, İngiltere’de uygulanan eğitim ve inceleme ziyaretleri yöntemi,



ülkemizdeki yoklama yöntemine, vergi kaçakçılığı (soruşturması) yöntemi ise, ülkemizde uygulanan arama yöntemine benzemektedir. Benzer şekilde İngiltere’de uygulanan ön kontrol yöntemi, ülkemizde uygulanan beyanname revizyonu yöntemi ile ABD’de uygulanan indirilemeyecek kalemler programı yöntemine benzemektedir. Ön kontrol yönteminde de, beyanname revizyonu ve indirilemeyecek kalemler programı yönteminde olduğu gibi beyanname ve eklerindeki eksik ve hatalar ile beyannamedeki bilgilerin doğruluğu kontrol edilir. Yine, İngiltere’de uygulanan karşılaştırmalı vergi dairesi denetimi ile karşılaştırmalı işyeri (alan) denetimi, ülkemizde uygulanan vergi incelemesi yöntemine benzemektedir. Ancak, İngiltere’de iki farklı yöntem olarak uygulanırken, Türkiye’de bazı istisnalar hariç vergi incelemeleri mükelleflerin iş yerinde yapılmaktadır.

KAYNAKÇA

Akdoğan, A. (2011). *Vergi Hukuku ve Türk Vergi Sistemi*, Gazi Kitabevi, Ankara.

Arıca, N., İyibil, A. (1985). *İşletmelerde Vergi Denetimi – Defter ve Belgeler*, Fon Matbaası, Ankara.

Arslan, M. (1997). *Vergi Hukuku*, Malatya Serbest Muhasebeci Mali Müşavirler Odası Yayınları, Ankara.

Arslan, M. (2006). *Vergi Hukuku*, Yaklaşım Yayıncılık, Ankara.

Erdağ, N. (2006). *Vergi İdaremi ve Denetim Müessesesi*, Arkan Basım Yayım Dağıtım, İstanbul.

HMRC, (2019). “What We Do”, <https://www.gov.uk/government/organisations/hm-revenue-customs/about> (01.004.2019).

IFS, (2009). “A Handbook for Tax Simplification”, <https://www.wbginvestmentclimate.org/uploads/Handbook%20of%20Tax%20Simplification%20-%20Web%20version.pdf> (08.08.2014).

Mehmet Ali Çakır, “Vergilendirmede Bilgi Toplama”, *Sayıştay Dergisi*, Sayı.32 (Ocak-Mart 1999), s.29.



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES
FSCONGRESS 19
PROCEEDING BOOK



Melville, A. (2013). *Taxation Finance Act 2012*, Pearson Education Limited, Edinburgh Gate, Harlow, Essex CM20 2JE, England.

Merter, M., E., (2004). *Türkiye’de Vergi Denetimi ve Vergi Denetiminde Etkinliğin Sağlanmasında Toplam Kalite Yönetimi*, (Basılmamış Doktora Tezi), Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İzmir.

Organ, İ. (2008). *Vergi Denetimi ve Türkiye Uygulaması*, Gazi Kitabevi, Ankara.

Öncel, M., Kumrulu, A. & Çağan, N. (2006). *Vergi Hukuku*, Turhan Kitabevi, Ankara.

Şin, S. (2005). *Avrupa Birliği ve Türkiye’de Vergi Yapısı, Denetimi ve İdari İşlemlerde Mükellef Hakları*, No: 2005-17, İstanbul Ticaret Odası Yayınları, İstanbul.

Tekin, F. & Çelikkaya, A. (2014). *Vergi Denetimi*, Seçkin Yayınları, Ankara.

VDKB, (2019a), “Vergi Denetim Kurulu Başkanlığı’nın İdari Yapısı”, <https://www.vdk.gov.tr/tr-TR/Sayfalar/Idari-Yapi>, (02.04.2019).

VDKB, (2019b), “Denetim Stratejisi”, <https://www.vdk.gov.tr/tr-TR/Sayfalar/Denetim-Stratejisi>, (02.04.2019).



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES

FSCONGRESS 19

PROCEEDING BOOK



INSTAGRAM ÜZERİNDEN MARKA TALEP EDEN Y KUŞAĞININ SATIN ALMA DAVRANIŞLARININ İNCELENMESİNE YÖNELİK KEŞİFSEL BİR ÇALIŞMA

A PERSONAL STUDY FOR THE INVESTIGATION OF THE PURCHASING BEHAVIOR OF Y GENERATION REQUIRING BRAND FROM INSTAGRAM

Murat TOKSARI*

Gizem Aslıhan ORMANKIRAN**

ÖZET

Günümüzde insan ihtiyaçlarının farklılık göstermesiyle birlikte işletmeler farklı satış teknikleri kullanmaya başlamışlardır. Özellikle dijital teknolojinin gelişmesiyle birlikte x, y, z kuşağının satın alma davranışları değişmiştir. Önceleri ihtiyaçları doğrultusunda satın alma davranışları gösteren her tüketicinin mağaza ve alışveriş merkezlerine yönelmesi durumu, artık günümüzde ya interneti kullanarak ya da sosyal medya araçlarını kullanarak markaları tercih etmelerine dönüşmüştür. Son dönemlerde sosyal medya araçlarının insanların hayatında yaygınlaşmasıyla ve satın alma davranışlarını etkilemesiyle birlikte, işletmeler bu sosyal medya araçları üzerinden satış stratejilerini geliştirmeye başlamış, özellikle de instagram üzerinden satışlar, işletmelerin rekabet avantajı kazanmalarına büyük katkı sağlamıştır.

Bu çalışmada, instagram üzerinden marka tercih eden Y kuşağı tüketicilerinin satın alma davranışları incelenmiştir. Bu kapsamda instagram üzerinden marka satın alan 50 tüketici ile nitel araştırma yöntemlerinden biri olan derinlemesine görüşme yöntemi kullanılarak yüz yüze görüşülmüş ve satın alma davranışları derinlemesine incelenmiştir.

Anahtar Kelimeler: Sosyal Medya, Y Kuşağı, Instagram Pazarlaması, Satın Alma Davranışları.

ABSTRACT

Today, with human needs varying, businesses have started to use different sales techniques. Especially with the development of digital technology, the purchasing behavior of generation x, y, z has changed. The fact that every consumer, who previously exhibited purchasing behaviors in line with their needs, turned to stores and shopping centers, nowadays

* Doç.Dr. Murat TOKSARI, Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi, İ.İ.B.F. İşletme Bölümü mtoksari@ohu.edu.tr

** Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yüksek Lisans Öğrencisi



has become the choice of brands either using the internet or using social media tools. Recently, with the widespread use of social media tools in people's lives and influencing their purchasing behaviors, businesses have started to develop their sales strategies through these social media tools, especially sales through instagram have contributed greatly to the companies gaining competitive advantage.

In this study, the purchasing behaviors of the Y generation consumers who prefer brands through instagram are examined. In this scope, 50 consumers who purchased brands through instagram were interviewed face-to-face using in-depth interview method, which is one of the qualitative research methods, and their buying behavior was examined in depth.

Keywords: Social Media, Generation Y, Instagram Marketing, Purchasing Behaviors.

1. GİRİŞ

Geleneksel pazarlamadan dijital pazarlamaya geçilen günümüz dünyasında hedef tüketicilerinin istek ve ihtiyaçlarını karşılamak isteyen her işletme bu teknolojik pazarlamayı etkin şekilde kullanacak stratejiler ve taktikler geliştirmişlerdir. Özellikle teknolojinin baş döndürücü bir boyutta değişmesi, x, y ve z kuşağının istek ve ihtiyaçlarında önemli ölçüde değişikliğe yol açmıştır. Bu sebeplerden dolayı işletmeler dijital teknolojiyi etkili kullanmak için, tüketicilerin hem tüketim alışkanlıklarını hem de psikografik özelliklerini bilmeleri gerekmektedir. Bunun için ise en önemli durum, sosyal medya araçlarını etkili kullanmaktan geçmektedir. 2000'li yıllardan sonra internetin insanların hayatına girmesi ile birlikte işletmeler farklı satış yöntemleri kullanmışlardır.

İnternet, bilgi ve deneyimleri oluşturmak ve paylaşmak, kendilerini ifade etmek ve iletişim kurmak için kullanıcıların katılımı ve etkileşiminin artmasıyla karakterize edilen önemli bir araçtır (Bilgihan vd., 2014: 350).

Sosyal medya ise; insanların bilgilenme, vakit geçirme, eğlenme, öğrenme gibi isteklerine cevap veren, kişiselleşebildiği oranda gelecek vaat eden bir araç olarak görülmekte olup (Hazar, 2011: 154); karşılıklı paylaşım sağlayan geniş ağlar olarak ta ifade edilmiştir (Oğuz, 2012: 1157). Sosyal medya araçlarının en önemlilerinden olan ve 2019 yılı itibarıyla 895 milyon kişinin kullandığı instagram rekabet avantajı kazanmak isteyen her işletme için güçlü bir pazar olmuştur.

Bu kapsamda instagram, son yıllarda ortaya çıkan ve hızla yeni bir sosyal medya platformu olarak popülerliği artan bir mobil fotoğraf, video çekimi ve paylaşım servisi olarak tanımlanmıştır (Abed, 2018: 146). Instagram 2010 yılında Kevin Systrom ve Mike Krieger tarafından ilk olarak Iphone için geliştirilen ve kısa zamanda popüler olan insanların fotoğraflarını paylaşmaları için kurulmuştur (Kaya, 2019).



İşletmeler instagram’da sponsorlu reklamlar yayınlamakta, kendi satış sayfalarını açarak satış yapmaktadırlar. Böylece işletmeler uzaklık fark etmeden tüketiciye minimum maliyetle ulaşmaktadırlar (www.medyaakademi.org). Instagram ayrıca tüketicilerin resimlerini ve videolarını en iyi şekilde tanımlayan anahtar kelimeler eklemek için “#” sembolünü kullanarak hashtag ve altyazı eklemesine olanak tanımaktadır. Ek olarak, tüketiciler, gönderilerinden referans alınan tüketicinin hesabına bir bağlantı oluşturan “@” sembolünü kullanarak diğer aileleri ve arkadaşları etiketleyebilmekte veya bunlardan bahsedebilmektedir (Hu vd., 2014: Abed, 2018: 146). Böylece memnun kalan ve güvenilir olduğuna kanaat getiren her tüketicinin ağızdan ağıza iletişim yoluyla çevresindeki kişilere işletmeyi tanıtarak onlarında işletme hakkında bilgi sahibi olmasını sağlamaktadır.

Özellikle instagram’ı etkili bir şekilde kullanan ve marka tercihi noktasında değişkenlik gösteren Y kuşağı, işletmelerin dikkatini çekmiş ve rekabet stratejilerini onların algılarına göre belirlemeye çalışmışlardır.

Bu perspektifte Y kuşağını kimlerin oluşturduğunu bilmek işletmeler için oldukça önemli hale gelmiştir. Literatürde Y kuşağının hangi zaman aralığında doğanlar için olduğunu tanımlayan farklı görüşler vardır. Bazı araştırmacılar 1977 ile 1997 arasında doğan kişiler olarak ifade ediyorken (Farris vd., 2002; Bakewell ve Mitchell, 2003) bazı araştırmacılar ise 1980 ile 1999 yılları arasında doğan kişiler olarak ifade etmektedir (Jang vd., 2011).

Y kuşağı jenerasyonu toplum üzerinde büyük etkiye sahiptir (Bilgihan vd., 2014: 352). Pazarlama uzmanları ve işletme yöneticileri Y kuşağının parayı ve zamanı nasıl harcadığını tespit etmek için büyük çaba içine girmişler ve hangi durumlarda tercihlerini etkilediğini öğrenmeye çalışmışlardır. Çünkü Y kuşağı dijital teknoloji ile büyümekte ve özellikle son zamanlarda intagram ve twitter gibi sosyal medya araçlarının Y kuşağının alışveriş tercihlerinde büyük role sahip olduğu görülmüştür. Bu sebeple işletmeler, Y kuşağının istek ve ihtiyaçlarını karşılamak için bu özellikleri bilerek hareket etmekte ve markalarını subliminal algıda konumlandırarak şekilde geliştirme çabası içine girmektedirler.

2. ÇALIŞMANIN METODOLOJİSİ

2.1. Araştırmanın Amacı

Bu çalışmanın amacı, tüketicilerin hem ürün tercihlerini hem de satın alma davranışlarını en fazla etkileyen sosyal medya araçlarından biri olan instagram’ın, Y kuşağının satın alma davranışlarını ne derecede etkilediğini tespit etmeye yöneliktir. Bu sebeple amacı destekleyen alt amaçlar; Y kuşağının intagram üzerinden ne sıklıkla ürün talep ettiği, bu süreçte alışverişini etkileyen negatif ve pozitif durumların neler olduğu, ne tür markaları daha fazla talep ettikleri, beğendikleri markaları başka instagram takipçilerine de önerip önermediklerini tespit etmeye yönelik olarak ifade edilebilir.

2.2. Araştırmanın Evreni ve Kısıtları



Araştırma 13 Mart 2019- 17 Mart 2019 tarihleri arasında Y kuşağında olanlar (1980 – 1999 doğumlular) arasından instagram sosyal medya ağını kullanan ve en az bir kez instagram üzerinden alışveriş yapanlara yönelik olarak yapılmıştır. Bu kapsamda, yargısal örnekleme yöntemi kullanılmış, instagram üzerinden marka satın alan 50 tüketici ile nitel araştırma yöntemlerinden biri olan derinlemesine görüşme yöntemi kullanılarak yüz yüze görüşülmüş ve satın alma davranışları derinlemesine incelenmiştir. Diğer sosyal medya araçlarını kullananlar, instagram üzerinden alışveriş yapmayanlar ile zaman ve maliyet yönü araştırmanın kısıtı olarak gösterilebilir.

2.3. Araştırmanın Bulguları

Tablo 1: Katılımcıların Demografik Özellikleri

YAŞ	F	%
20-24	9	18,0
25-29	24	48,0
30-34	14	28,0
35-39	3	6,0
Toplam	50	100,0
MEDENİ DURUM	F	%
Bekar	35	70,0
Evli	15	30,0
Toplam	50	100,0
EĞİTİM DURUMU	F	%

Ön Lisans	15	30,0
Lisans	28	56,0
Yüksek Lisans ve Doktora	7	14,0
Toplam	50	100,0
AYLIK GELİR	F	%
1000TL ve altı	11	22,0
1001 TL-2000 TL	18	36,0
2001 TL -3000 TL	6	12,0
3001 TL -4000 TL	5	10,0
4000 TL ve üstü	10	20,0
Toplam	50	100,0

Tablo 1'e göre araştırmaya katılan katılımcıların (Y kuşağının) demografik özellikleri dikkate alındığında en fazla 24-29 arası yaş aralığında olduğu, %70'inin bekar olduğu, %56'sının lisans düzeyinde eğitim aldığı ve aylık ortalama gelirlerinin 1000 TL'nin üzerinde olduğu görülmüştür.

Tablo 2: Katılımcıların Instagram Kullanma Sıklıkları

	F	%
1 yıldan az	6	12,0
1-3 yıl	12	24,0

4 yıldan fazla	32	64,0
Toplam	50	100,0

Tablo 2’de Y kuşağındaki katılımcıların instagram’ı 4 yıldan (% 64) fazla süredir kullandıkları görülmüştür. Ayrıca veriler, katılımcıların en az 1 yıl süreyle instagram’ı aktif olarak kullandıklarını da göstermiştir.

Tablo 3: Y Kuşağındaki Katılımcıların Gün İçerisinde Instagram’ı Kullanma Sıklıkları

	F	%
1-2 saat	21	42,0
3-4 saat	17	34,0
5-7 saat	4	8,0
8 saat ve üstü	8	16,0
Toplam	50	100,0

Tablo 3’de Y kuşağındaki katılımcıların gün içerisinde ne sıklıkla instagram’ı kullandıklarına yönelik verilen cevaplar dikkate alındığında, katılımcıların instagram’da günlük ortalama 1 saatten 4 saate kadar (% 76) vakit geçirdikleri görülmüştür. Bu sonuçlarda gösteriyor ki Y kuşağındaki katılımcıların günlerinin belirli bir zaman dilimini instagram’da geçirdiklerini, işletmelerin de bu durumu rekabet avantajına dönüştürebilmeleri için farklı stratejiler geliştirmelerinin gerekli olduğunu göstermektedir.

Tablo 4: Katılımcıların Instagram Üzerinden Satın Aldıkları Ürün Kategorileri

	F	%
Mutfak Eşyası	6	7,6
Kıyafet	28	35,4

Aksesuar	14	17,7
Saat	5	6,3
Ayakkabı	9	11,4
Çanta	4	5,1
Bebek Ürünleri	2	2,5
Telefon Kılıfı	2	2,5
Kemer	1	1,3
Cüzdan	1	1,3
Makyaj Malzemesi	4	5,1
Ev Dekorü	3	3,8

Tablo 4’de Y kuşağındaki katılımcıların instagram üzerinden satın aldıkları ürün kategorilerine bakıldığında 28 katılımcının (%35,4) kıyafet satın aldığı, 14 katılımcının (%17,7) aksesuar satın aldığı ve daha sonra ise ayakkabı, saat, çanta vb. ürünleri tercih ettikleri görülmüştür.

Tablo 5: Katılımcıların Instagram Üzerinden Ürün Satın Alırken Dikkat Ettikleri Hususlar

	F	%
Güvenli Olması	20	21,7
Ürün Kalitesi	9	9,8
Fiyatı	12	13,0

Kargo Süresi	1	1,1
Kullanıcı Yorumları	18	19,6
Takipçi Sayısı	13	14,1
Marka	4	4,3
Görsellik	5	5,4
Beğeni Sayısı	5	5,4
Garanti	1	1,1

Tablo 5’de Y kuşağındaki katılımcıların instagram üzerinden ürün satın alırken dikkat ettikleri hususlar; 20 katılımcının (%21,7) instagram’den alışveriş yapmak için güvenli olması gerektiğini, 13 katılımcının (14,1) instagram’daki takipçi sayısının fazla olması gerektiğini, 12 katılımcının (%13) instagram’dan satın almayı düşündükleri ürünlerin fiyatlarının makul olması gerektiğini, 9 katılımcının (%98) instagram’dan satın almayı düşündükleri ürünlerin kaliteli olması gerektiğini, 5 katılımcının (%5,4) instagram’dan satın almayı düşündükleri ürünlerin görselliğinin iyi olması gerektiğini, 5 katılımcının (%5,4) instagram’dan satın almayı düşündükleri ürünlerin beğeni sayısının önemli olduğunu, 4 katılımcının (%4,3) instagram’dan satın almayı düşündükleri ürünlerin markasının önemli olduğunu, 1’er katılımcının (1,1) ise instagram’dan satın almayı düşündükleri ürünlerin kargo süresinin ve garanti vermesinin önemli olduğunu ifade etmişlerdir.

Tablo 6: Katılımcıların Instagram Üzerinden Ürün Satın Alma Nedenleri

	F	%
Ürün Çeşitliliği	16	25,8
Hızlı Ulaşım	5	8,1
Kullanıcı Yorumları	2	3,2



Kampanya Bilgisi	2	3,2
Erişim Kolaylığı	9	14,5
Uygun Fiyat	16	25,8
Zaman Tasarrufu	5	8,1

Tablo 6’da Y kuşağındaki katılımcıların online mağaza ya da diğer sosyal medya araçlarından ziyade instagram üzerinden ürün satın alma nedenleri dikkate alındığında, 16 katılımcının instagram üzerinden ürün satın alma nedenlerinin, hem ürün çeşitliliğinin daha fazla olmasını hem de uygun fiyat aralığında olmasından dolayı tercih ettikleri görülmüştür. Daha sonra erişim kolaylığı, hızlı ulaşım, zaman tasarrufu, kullanıcı yorumları ve kampanya bilgileri önem sırasına göre değerlendirilmiştir.

3. SONUÇ

Geleneksel pazarlamadan dijital pazarlamaya geçilen günümüz dünyasında hedef tüketicilerinin istek ve ihtiyaçlarını karşılamak isteyen her işletme bu teknolojik pazarlamayı etkin şekilde kullanacak stratejiler ve taktikler geliştirmelidir. Özellikle teknolojinin baş döndürücü bir boyutta değişmesi, x, y ve z kuşağının istek ve ihtiyaçlarında önemli ölçüde değişikliğe yol açmıştır. Günümüz dünyasında Facebook, Twitter, Instagram, LinkedIn, Pinterest ve hatta Youtube gibi birtakım araçlar özellikle Y ve Z kuşağındaki tüketiciler tarafından yaygın olarak kullanılmaktadır.

Bu çalışma, 13 Mart 2019- 17 Mart 2019 tarihleri arasında Y kuşağında olan, instagram sosyal medya ağını kullanan ve en az bir kez alışveriş yapanlara yönelik olarak yapılmıştır. Bu kapsamda, instagram üzerinden marka talep eden y kuşağının satın alma davranışlarının incelenmesine yönelik keşifsel araştırma yapılmıştır. Çalışma neticesinde, tüketicilerin ortalama 4-6 yıl arasında instagram hesaplarının olduğu, gün içerisinde instagram’da ortalama 2 saat vakit geçirdikleri, instagram üzerinden y kuşağı katılımcılarının en fazla tercih ettiği ve satın aldığı ürünlerin kıyafet, aksesuar ve ayakkabı olduğu, katılımcıların ürünleri satın alırken dikkat ettikleri hususların sitenin güvenilir olmasının gerektiği, kullanıcı yorumlarının önemli olduğu ve takipçi sayısının mümkün olduğunca çok fazla olmasının önemli olduğu görülmüştür.

Instagram üzerinden tüketicilerin satın alma davranışlarını pozitif yönde etkilemek isteyen işletmelere öneriler ise şu şekilde ifade edilebilir;



- İşletmelerin ürün çeşitliliğini arttırması gereklidir.
- İşletmelerin fiyatlarını daha da minimize etmeleri gereklidir.
- İşletmelerin reklam faaliyetlerini hedef tüketicilerin algılarına göre belirlemeleri gereklidir.
- İşletmelerin tüketicilerle iletişime geçerek istek ve ihtiyaçlarına yönelik stratejiler geliştirmeleri gereklidir.
- İşletmelerin tüketicilerin zihinlerinde konumlanacak stratejileri tespit ederek ona göre farklılaşmaları gerektiği ve bu problemlere çözüm üretmeleri durumunda rekabet avantajı kazanacakları belirtilebilir.

KAYNAKÇA

Abed, Salma (2018) An Empirical Examination of Instagram as an S-Commerce Channel, Journal of Advances in Management Research, Vol. 15, No. 2, s. 146-160.

Bakewell, C., V.W. Mitchell (2003) Generation Y Female Consumer Decision-Making Styles, International Journal of Retail & Distribution Management, Vol. 31, No. 2, s. 95-106.

Bilgihan, Anıl, Cheng Peng, Jay Kandampully (2014) Generation Y's Dining Information Seeking and Sharing Behavior on Social Networking Sites, International Journal & Contemporary Hospitality Management, Vol. 26, No.3, s. 349-366.

Farris, R., F. Chong, D. Dunning (2002) Generation Y: Purchasing Power and Implications for Marketing, Academy of Marketing Studies Journal, Vol. 6, No. 2, s. 89-101.

Hazar, Murat (2011) Sosyal Medya Bağımlılığı-Bir Alan Çalışması, İletişim Kuram ve Araştırma Dergisi, 32, s. 151-175.

Hu Y., L. Manikonda., S. Kambhampati (2014) What We Instagram: A First Analysis of Instagram Photo Content and User Types, Proceedings of the Eight International AAAI Conference on Weblogs and Social Media ICWSM, June, s. 595-598.

Jang, Y.J., W.G. Kim, M.A. Bonn (2011) Generation Y Consumers Selection Attributes and Behavioral Intentions Concerning Green Restaurants, International Journal of Hospitality Management, Vol. 30, No. 4, s. 803-811.

Kaya, Kemal (2019) Instagram Nedir? Nasıl Kullanılır? <http://gezgindünyası.com>. (Erişim Tarihi: (24 Mayıs 2019).



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES
FSCONGRESS 19
PROCEEDING BOOK



Oğuz, Betül (2012) Sosyal Medya Dilinin Görüntüsel Gösterge Boyutu ve Bunun Dile Etkisi, International Periodical for the Languages, Literature and History of Turkish or Turkic (Turkish Studies), Vol. 7/4, s. 1157-1166.

www.medyaakademi.org (Erişim Tarihi: 12 Haziran 2019).



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES

FSCONGRESS 19

PROCEEDING BOOK



İŞLETMELERİN HEDEF TÜKETİCİ KİTLESİNE ULAŞMASINDA SOSYAL MEDYANIN ETKİSİNE YÖNELİK NİĞDE İLİNDE AMPİRİK BİR ÇALIŞMA

AN EMPIRICAL STUDY IN NIGDE PROVINCE ON THE EFFECT OF SOCIAL MEDIA IN THE TRANSPORTATION OF BUSINESSES TO THE TARGET CONSUMER MASS

Murat TOKSARI*

ÖZET

Geçmişten günümüze çok hızlı bir şekilde gelişen teknoloji ile birlikte işletmeler hedef pazarlara daha rahat ulaşmışlar, tüketicilerin istek ve ihtiyaçlarını daha hızlı karşılamışlardır. Özellikle de 2000’li yıllardan sonra, internetin insanların hayatına girmesi ile birlikte rekabet işletmeler arasında daha fazla hissedilir hale gelmiştir. Günümüz dünyasında tüketicilerin sosyal medyayı daha etkin kullanması ile birlikte işletmeler markalarının tanıtımında sosyal medyayı daha yoğun kullanmışlardır. Marka savaşlarının yaşandığı son dönemde işletmeler sosyal medyayı, tüketicilerin algısında pozitif etki bırakmada, tüketicilerin demografik özellikleri başta olmak üzere, yaşam tarzları, tercihleri, karakter ve kişilik özelliklerinin öğrenilmesinde önemli rekabet aracı olarak kullanılmışlardır.

Bu çalışmada, Niğde ilinde hedef tüketicilere ulaşmada sosyal medya araçlarını etkin şekilde kullanan farklı sektörlerden oluşan on beş işletme yöneticisi ya da bu alanda uzman kişilerle yüz yüze görüşülerek bu kişilerin sosyal medyayı etkin kullanma stratejileri tespit edilmiştir. Görüşme esnasında, işletmelerin sosyal medya araçlarından hangilerini tercih ettikleri, sosyal medya araçlarını işletme içerisinden mi yoksa profesyonel bir kişiden destek alarak mı kullandıkları, sosyal medya araçları vasıtasıyla markalarının tasarımını ve tanıtımını nasıl yaptıkları, sosyal medya araçları vasıtasıyla markaların satışlarına yönelik ne gibi stratejiler oluşturdukları ile ilgili sorular yöneltilmiş ve sorulara yönelik verilen cevaplar irdelenmiştir.

Anahtar Kelimeler: Tüketici, Dijital Teknoloji, Sosyal Medya Araçları.

ABSTRACT

With the rapidly developing technology from the past to the present day, the enterprises have reached the target markets more easily and have met the demands and needs of the consumers faster. Especially after the 2000s, with the introduction of the Internet into the lives of people, competition has become more noticeable among enterprises. In today's world, with the increasing interest of consumers in social media tools, brands have used these tools more effectively in reaching consumers. During these days when there are brand competitions, social media has been used as an important competitive tool by the enterprises in order to make a

* Doç.Dr. Murat TOKSARI, Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi, İ.İ.B.F. İşletme Bölümü mtoksari@ohu.edu.tr



positive impact on the perception of consumers and to learn about the demographic characteristics of consumers, their lifestyles, preferences, character and personality traits.

In this study, fifteen business executives from different sectors or experts who use social media tools effectively in reaching the target consumers in Niğde province were interviewed face to face and their strategies for using social media effectively were determined. During the interview questions were asked about , which social media tools are preferred by enterprises, whether they use social media tools from within the business or with the support of a professional person, how they design and promote their brands through social media tools, and what strategies they create for the sales of brands through social media tools and the answers given to the questions were examined.

Keywords: Consumer, Digital Technology, Social Media Tools.

1. GİRİŞ

Milenyum çağından önce işletmelerin daha sonrada insanların hayatına giren dijital çağ her geçen gün vazgeçilmez bir boyuta ulaşmıştır. Bu sebepten dolayı artık işletmeler bu dijital çağı, daha etkin kullanarak markalarının tanıtımında, tüketicilerin zihinlerinde konumlandırmalarında ve rekabet avantajı kazandırmalarında önemli bir silah olarak kullanmışlardır. Dijital teknolojinin ortaya çıkmasıyla, iletişim ile gelişen teknolojinin bir araya gelmesiyle ortaya çıkan bu yeni iletişim olgusu bilgi çağı olarak nitelendirilmiştir (Aziz, 2008: 71).

Marka savaşlarının yaşandığı bu çağda, işletmelerin hedef tüketicilere ulaşmasında en önemli gösterge sosyal medya araçlarını etkin kullanmasından geçmektedir. Bu kapsamda sosyal medya, hem akademik hem de yönetsel tartışmalarda iş geliştirme ve büyüme için uygun bir yenilik olarak ortaya çıkmıştır (Bocconcelli vd., 2017: 693). Özellikle sosyal medya, insanların kişisel ihtiyaçlarına ve iş hayatlarının her noktasına dokunduğundan, bir işletmenin genel stratejisinin ayrılmaz bir parçası olarak görülmektedir (Qualman, 2013). Çünkü sosyal medya, geleneksel medyanın elde edebileceğinin ötesinde, tüketicilere doğrudan bağlanma ve bağlantı kurma becerisi sağlamaktadır (Adams, 2012; Kilgour vd., 2015: 327).

Literatürde sosyal medya ile ilgili yapılan ifadeler dikkate alındığında; Mayfield (2008) sosyal medyayı; paylaşımı teşvik eden katılım, engelleri ortadan kaldıran ve serbest bilgi akışı sağlayan açıklık, paylaşılan içeriklerin genel akışından oluşturulan sohbet, açık etkileşimlerden gelişen topluluk ve kullanıcılar arasında oluşturulan ağı tanımlayan bağlantı olduğunu; Barutçu ve Tomaş (2013: 7) sosyal medyayı, insanların video, fotoğraf, görüntü, yazı, karikatür, fikir, dedikodu, haberler gibi içerikleri paylaşmak için kullandığı çevrimiçi kaynaklar olduğunu ve bu kaynakların blogları, vlogları, sosyal ağları, mesaj panolarını, podcastleri ve vikileri içermekte olduğunu; Saymer (2008: 123); Solmaz vd. (2013: 24) sosyal medyayı, kullanıcılara enformasyon, düşünce, ilgi ve bilgi paylaşım imkanı tanıyarak karşılıklı etkileşim oluşturan çevrimiçi araçlar ve web siteleri için ortak kullanılan bir terim olduğunu; Leung vd. (2019: 517) sosyal medyayı, insanların birbirleriyle etkileşim kurma biçiminde devrim oluşturduğunu ve sosyal medya ile metinler, videolar ve resimler aracılığıyla insanlar bilgi paylaşmakta, tavsiye etmekte ve başkalarıyla bağlantı kurmakta etkin bir araç olduğunu; Kaplan ve Haenlein (2010)



sosyal medyayı, web 2.0'ın ideolojik ve teknolojik temellerini temel alan ve kullanıcı tarafından üretilen içeriğin oluşturulmasına ve değiştirilmesine izin veren bir grup internet tabanlı uygulama olduğunu; Helal vd. (2018) sosyal medyayı, kullanıcı tarafından oluşturulan bilgilerin serbest akışını sağlayan ve destekleyen internet merkezli platformlardan oluşmakta olduğunu ifade etmişlerdir.

Sosyal medya uygulamalarının yaygın örnekleri ise; instagram ve filckr (çevrimiçi fotoğraf paylaşımı sitesi), Wikipedia (bilgi referans), Facebook ve Myspace (sosyal ağ), Twitter (mikro blog), del.icio.us (işaretleme, etiketleme), ve World of War Craft (çevrimiçi oyun) olarak ifade edilebilir (Drury, 2008; Barutçu ve Tomaş, 2013: 7).

2003 yılında LinkedIn'in kurulmasıyla başlayan sosyal medya çağı, 2004 yılında MySpace ve Facebook, 2005 yılında YouTube, 2006 yılında Twitter'in kurulmasıyla hız kazanmıştır (Curtis, 2011; Toksarı vd., 2014: 6).

Sosyal medya araçlarından; *Bloglar*; weblog isminden türemiş olup bireyler, işletmeler ve gruplar tarafından yönetilen büyük kitle için yorumlar ve fikirler sunan web sitesi türüdür. *Sosyal ağlar*; günümüzde sosyal medya olarak ifade edilen internet tabanlı uygulamalarla ortaya çıkan ve birçok insanın ortak bir platformda bilgi paylaşabildiği veya pasifte olsa bu mecralar üzerinde iletişimde bulunduğu ortamlar olarak belirtilmiştir. Forumlar, sosyal medyadan daha önce internette yerini almış olan ve ilgi alanı dahilinde olan konular ve başlıklar olarak ifade edilmiştir. *Wikiler*; kullanıcıların tamamına kolayca içerik ekleme ve düzenleme imkanı sağlayan web siteleridir. *Podcastler*; ses, görüntü ve yayınların yayın zamanından sonra izlenmek üzere kişisel bilgisayarlara, cep telefonu, MP3 çalar, video oynatıcı veya dizüstü bilgisayar benzeri taşınabilir aygıtlarla yüklenmesidir (Keskin ve Baş, 2015: 55). *Foursquare*; kullanıcıların buldukları ortamda check-in yapmasına olanak tanıyan ve çeşitli ödül sistemiyle katılımı artırmayı hedefleyen sosyal ağ hizmetidir, *LinkedIn*, profesyonel kişilerin birbirleriyle daha güçlü etkileşim kurmak için oluşturulmuş olan iletişim ağıdır (Özgüven, 2015: 66-68). *Facebook*; insanların arkadaşlarıyla, ailesiyle ve sosyal paylaşım yaptığı diğer kişilerle daha etkili bir şekilde iletişim kurmasını sağlayan sosyal bir fayda olarak tanımlanmakta olup, insanların gerçek sosyal bağlantılarının dijital haritasını yaparak, sosyal diyagram yoluyla bilgi paylaşımını kolaylaştıran teknolojiler geliştirmesi olarak ifade edilmiştir (Akar, 2006: 130). *Twitter*; kullanıcıların birbirleriyle maksimum 280 karakter uzunluğunda olabilen kısa metin tabanlı mesajları kullanarak iletişim kurmasına imkân tanıyan ücretsiz mikroblogging hizmetidir (Weinberg, 2009: 125; Toksarı, vd., 2014: 8).

Özellikle günümüz dünyasında işletmeler arasında rekabet oldukça çetin geçmektedir. Hedef tüketicilere ulaşmak isteyen her işletme farklı stratejiler belirlemek zorundadır. Sosyal medyanın küçükten büyüğe çok yoğun kullanılmasıyla birlikte işletmeler bu iletişim platformunu etkili kullanmaya başlamışlardır. Bu kapsamda 2019 yılı itibariyle dünyada interneti ve sosyal medyayı kullanan kişi sayısı tablo 1'de şu şekilde gösterilmiştir.

Dünyada İnternet ve Sosyal Medya Kullanımı (2019 Verileri)		
Dünyada internet kullanıcıları	4.38 milyar	% 56
Sosyal Medya Kullanıcısı	3.48 milyar	%45
Facebook	2.121 milyar	% 44 Kadın % 56 Erkek
Instagram	894.9 milyon	% 49.6 Kadın %50.4 Erkek En çok instagram kullanan ülke ABD Türkiye 5. sırada
Twitter	250.8 milyon	% 34.5 Kadın % 65.5.2 Erkek En çok Twitter kullanan ülke ABD Türkiye 5. sırada
Gün içinde sosyal medyada en fazla zaman geçiren ülke	Filipinler	3. saat 57 dakika Türkiye 13. Sırada 2 saat 48 dakika

Kaynak: <https://dijilopedi.com/2019-internet-kullanimi-ve-sosyal-medya-istatistikleri/>

Tablo 1’de 2019 verileri dikkate alındığında internet kullanım sıklığı dünyada 4.38 milyar kişiye ulaşmış ve bu kişilerden sosyal medyayı kullanan kişi sayısı 3.48 milyara ulaşmıştır. Bu rakamlar da gösteriyor ki son dönemlerde, sosyal medya işletmelerin tüketicilere ulaşmasın da en etkili pazarlama stratejisi olmuştur.

Türkiye’de ise 2019 yılı verileri dikkate alındığında, nüfusun % 72’sini oluşturan 59,36 milyon kişinin interneti kullanmakta olduğu, nüfusun % 63’ünü oluşturan 52 milyon kişinin ise aktif olarak sosyal medyayı günde ortalama 2 saat 46 dakika kullanmakta olduğu görülmüştür. Verilere bakıldığında, 52 milyon sosyal medya kullanıcısının en aktif olarak youtube, instagram



ve facebook, twitter, snapchat, linkeIn'i sırasıyla kullanmakta olduğu görülmüştür (<https://dijilopedi.com/2019-turkiye-internet-kullanım-ve-sosyal-medya>).

2. ÇALIŞMANIN METEDOLOJİSİ

2.1. Araştırmanın Amacı

Bu çalışmanın amacı, işletmelerin hedef tüketici kitlelerine ulaşmasında sosyal medyanın ne derece önemli rol oynadığını tespit etmeye yöneliktir. Amaca ulaşmak için, günümüz rekabet koşullarında sosyal medya araçlarını etkin kullanan işletmelerin hangi sosyal medya araçlarını daha etkin kullandıkları, sosyal medyayı aktif kullanan işletmelerin hedef tüketicilerinin zihninde konumlanmak için mesaj içeriğini oluştururken hangi kriterleri dikkate aldıkları, sosyal medya araçlarını kullanan işletmelerin tüketici algısında pozitif bir etki bırakmasında hangi kriterleri göz önüne aldıkları öğrenilmeye çalışılmıştır.

2.2 Araştırmanın Evreni

Araştırma verileri 10 Şubat 2019- 18 Şubat 2019 tarihleri arasında Niğde ilinde hedef tüketicilere ulaşma da sosyal medya araçlarını etkin şekilde kullanan ve farklı sektörlerden oluşan on beş işletme yöneticisi ya da bu alanda uzman kişi ile yüz yüze görüşülerek toplanmıştır. Bu kapsamda sayısal olarak güç olan durumlarda kullanılan ve en fazla otuz dakika olacak şekilde genel sorulardan özel sorulara doğru geçilerek katılımcıların zihinlerindeki ifadeler nitel araştırma yöntemi kullanılarak öğrenilmeye çalışılmıştır. Bu kapsamda işletme yöneticilerine ya da bu alanda uzman kişilere ilk olarak sosyal medya araçlarını aktif bir şekilde kullanıp kullanmadıkları sorulduktan sonra sosyal medya araçlarını etkin kullanan on katılımcıya amaca uygun dört kapsamlı soru sorulmuştur.

2.3.Araştırma İle İlgili Sorular

1. İşletme olarak sosyal medya araçlarından hangilerini tüketicilerinize ulaşmada tercih ediyorsunuz?

Sorulmuş olan bu soruya işletme yöneticilerinin ya da bu alanda uzman kişilerin verdiği cevaplar dikkate alındığında, tüketicilere ulaşmada en fazla kullandıkları sosyal ağlar arasında Instagram, Facebook, Youtube ve Twitter olduğunu kullanım sıklığına göre belirtmişlerdir. Bu ağlar vasıtasıyla işletmelerin, hedef kitlelerine ulaşabilmelerinde etkin rol oynadığını, işletmelerin sosyal ağlar aracılığı ile adres bilgilerini, kampanyalarını, stratejilerini, ürün çeşitliliklerini duyurduklarını ve bu sosyal medya araçları vasıtasıyla tüketicilerin zihinlerinde markalarının ve işletmelerinin konumlandığını ifade etmişlerdir.

2. Sosyal medya araçlarını etkin bir şekilde kullanmak ve tüketicilere ulaşmak için, işletme içerisinden mi yoksa profesyonel kişilerden mi destek alıyorsunuz?

Sorulmuş olan bu soruya işletme yöneticilerinin ya da bu alanda uzman kişilerin verdiği cevaplar dikkate alındığında, sosyal ağları kullanan işletmelerin % 80'ninin sosyal medya hesaplarının profesyonel işletmeler tarafından yönetildiğini belirtirken, sadece % 20'lik kısmının sosyal ağlarını kendilerinin yönetmiş olduğunu ifade etmişlerdir.



3. Sosyal medya araçlarını daha etkin kullanmak için reklam mesajlarını hazırlarken dikkat etmiş olduğunuz hususlar nelerdir?

Sorulmuş olan bu soruya işletme yöneticilerinin ya da bu alanda uzman kişilerin verdiği cevaplar dikkate alındığında, işletmelerin iki sınıfa ayrıldığı % 65'inin franchising işletmelerden oluştuğu, %35'inin ise kendi markaları ile pazarda faaliyet gösterdiği görülmüştür. Franchising işletmelerin, temsil ettiği markanın materyallerini kullanarak mesaj içeriği oluşturduğunu ancak bazı özel tüketicileri için demografik özellikleri ile psikografik özelliklerine göre mesaj içeriğini belirlediklerini, diğer işletmelerin ise hazırladıkları mesaj içeriğinde kampanyaları, pazarlama stratejileri, markayı çağrıştıran bazı dikkat edici özellikler gibi çeşitli unsurları dikkate aldıklarını belirtmişlerdir.

4. Sosyal medya reklamlarınızda satışa yönelik ne gibi stratejiler oluşturuyorsunuz?

Sorulmuş olan bu soruya işletme yöneticilerinin ya da bu alanda uzman kişilerin verdiği cevaplar dikkate alındığında, işletmelerin satış kampanyalarını duyurmada, Instagram sosyal paylaşım ağlarını daha fazla kullandıkları ve bu sosyal mecralar üzerinden kullanıcıların hesaplarına gönderilen ücretli reklam türünü tercih ettikleri görülmüştür. İşletmeler hazırladıkları kampanya türlerini hedef kitlelerini belirledikten sonra sosyal medya ağları üzerinden kullanıcılara yöneltmektedirler.

3. SONUÇ

Marka savaşlarının yaşandığı günümüz dünyasında işletmeler için rekabet avantajı kazanma da tutundurma karması bileşenleri ile birlikte sosyal medya araçları üzerinden taktikler geliştirmek önemli hale gelmiştir. Artık işletmeler dünyada hızlı şekilde talep gören dijital çağı, markalarının farkındalığının oluşmasında önemli bir güç olarak kullanmışlardır. Özellikle Facebook, Twitter, Instagram, LinkedIn, Pinterest ve hatta Youtube gibi bir takım araçlar işletmeler tarafından en yaygın sosyal medya araçları olarak kullanılmaktadır.

Dünya genelinde büyük kitlelere ulaşan bu sosyal medya araçları, tüketicilerin yapmış olduğu paylaşımları, eriştikleri bağlantıları, satın aldıkları ürünleri, beğendikleri paylaşımları ve daha birçok unsuru inceleyerek toplumların psikolojik ve sosyolojik algılarını belirlemede büyük öneme sahip olmuşlardır. Çünkü sosyal medya araçlarını doğru ve yerinde kullanarak yönetebilen işletmeler, vermek istedikleri mesajları dikkat edici, ilgi çekici, arzulara yönelik şekilde oluşturabildiği sürece tüketicilerin markaya yönelmesi ve zihinlerinde konumlandırması oldukça kolay olacaktır.

KAYNAKÇA

Adams, P. (2012), Grouped: How Small Groups of Friends are the Key to Influence on the Social Web, New Riders, Berkley, CA.

Akar, E. (2006) Blog Pazarlama, TIEM, İstanbul

Aziz, A. (2008) İletişime Giriş, Aksu Kitapevi, İstanbul.



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES

FSCONGRESS 19

PROCEEDING BOOK



Barutçu, Süleyman, Melda Tomaş (2013) Sürdürülebilir Sosyal Medya Pazarlaması ve Sosyal Medya Pazarlaması Etkinliğinin Ölçümü, IUYD, 4(1), s. 5-23.

Bocconcelli, Roberta, Marco Cioppi, Alessandro Pagano (2017) Social Media as Resource in SMEs' Sales Process, Journal of Business & Industrial Marketing, Vol.32, No.5, s. 693-709.

Curtis, A. (2011) The Brief History of Socialmedia. Retrieved from, <http://www.uncp.edu/home/curtis/NewMedia>.

Drury, G. (2008) Opinion Piece; Social Media: Should Marketers Engage and How can it be done Effectively?, Journal of Direct, Data and Digital Marketing Practice, Vol. 9, s. 274-277.

Helal, Guida, Wilson Ozuem, Geoff Lancaster (2018) Social Media Brand Perceptions of Millennials, International Journal of Retail & Distribution Management, Vol. 46, No. 10, s. 977-998.

Kaplan, A., Haenlein, M. (2010) Users of the World, Unite. The Challenges and Opportunities of Social Media, Business Horizons, Vol. 53, No. 1, s. 59-68.

Keskin, Sena, Mehmet Baş (2015) Sosyal Medyanın Tüketici Davranışları Üzerine Etkisinin Belirlenmesi, Cilt. 17, Sayı.3, s. 51-59.

Kilgour, Mark, Sheial L. Sasser, Roy Larke (2015) The Social Media Transformation Process: Curating Content into Strategy, Corporate Communications: An International Journal, Vol. 20, No. 3, s. 326-343.

Leung Xi Yu, Jie Sun, Billy Bai (2019) Thematic Framework of Social Media Research: State of the Art, Tourism Review, Vol. 74, No. 3, s. 517-531.

Mayfield, A. (2008) What is Social Media? 1st ed., p. 5, www.icrossing.com/uk/sites/default.

Qualman, E. (2013) Socialnomics: How Social Media Transforms the Way We Live and Do Business, 2nd ed. Wiley, Hoboken, NJ.

Özgüven, Nihan (2015) Sosyal Medya Pazarlaması, Çağdaş Pazarlamada Yeni Yaklaşımlar, Ed.: Murat Akın ve Murat Toksarı, Paradigma Akademi Yayınları, İstanbul, s. 55-75.

Saymer, İ. (2008) Sanal Ortamda Halkla İlişkiler, Beta Yayınları, İstanbul.

Solmaz, Başak, Gökhan Tekin, Züleyha Herzem, Muhammed Demir (2013) İnternet ve Sosyal Medya Kullanımı Üzerine Bir Uygulama, Selçuk İletişim, 7 (4), 23-32.

Toksarı, Murat, Mehmet Mürütsoy, Muhammet Bayraktar (2014) Tüketici Algılarını Etkileyen Faktörlerde Sosyal Medyanın Rolü: Niğde Üniversitesi İ.İ.B.F. Örneği, Uşak Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 7(4), s. 1-28.

Weinberg, T.(2009) The New Community Rules: Marketing on the Social Web, O'reilly, California.



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES
FSCONGRESS 19
PROCEEDING BOOK



<https://dijilopedi.com/2019-internet-kullanimi-ve-sosyal-medya-istatistikleri/>

<https://dijilopedi.com/2019-turkiye-internet-kullanim-ve-sosyal-medya.>



Etkin Fiyat İndirimi Kararlarının Verilmesi: İndirimler Markayı Nasıl Etkiler?

İrem Gül*

Doç. Dr. Metehan Tolon**

Özet: Fiyat indirimleri, tüketicileri harekete geçirme ve satışları artırma noktasında etkili olmasından ötürü pazarlama araçları içerisinde rağbet gören bir uygulama olarak karşımıza çıkmaktadır. Özellikle günümüz rekabetçi piyasa koşulları gereği fiyatlandırma ve fiyat indirimleri adete birer savaş silahı haline dönüşmüştür. Belirli bir ürünü satın almak üzere harekete geçen tüketici, pek çok marka ve farklı alternatifler ile karşılaşmaktadır. Bunlar arasından seçim yaparken fiyatta meydana gelmiş indirimleri göz önünde bulundurabilmektedir. Ancak markanın fiyat indirimlerini kurgularken son derece dikkatli davranması gerekir. Çünkü fiyat indirimleri markanın karlılığına, marka değerine, talep yapısına ve konumuna etki edebilmektedir.

Anahtar Kelimeler: Marka, marka değeri, fiyat indirimleri

Marka kavramı pazarlama yöneticilerinin ve araştırmacıların üzerinde sıklıkla durduğu bir kavram olup, işletme açısından önemli unsurlardan biridir. Temelde bir ürünü rakip işletmelerin ürünlerinden ayırt etme işlevini gerçekleştiren marka, günümüzde hemen hemen her işletme tarafından kullanılmaktadır. İşletmelerin ürünlere kattıkları değerler ile marka arasında büyük bir etkileşim gerçekleşmektedir. Bir ürün değerli algılandığında, algılanan değer ürüne sahip olan markayı da etkisi altına alacaktır. Aynı zamanda bir marka hakkındaki değer algısı, o markanın piyasaya sunacağı yeni ürünleri de etkileyecektir. (Ar,2007:8).

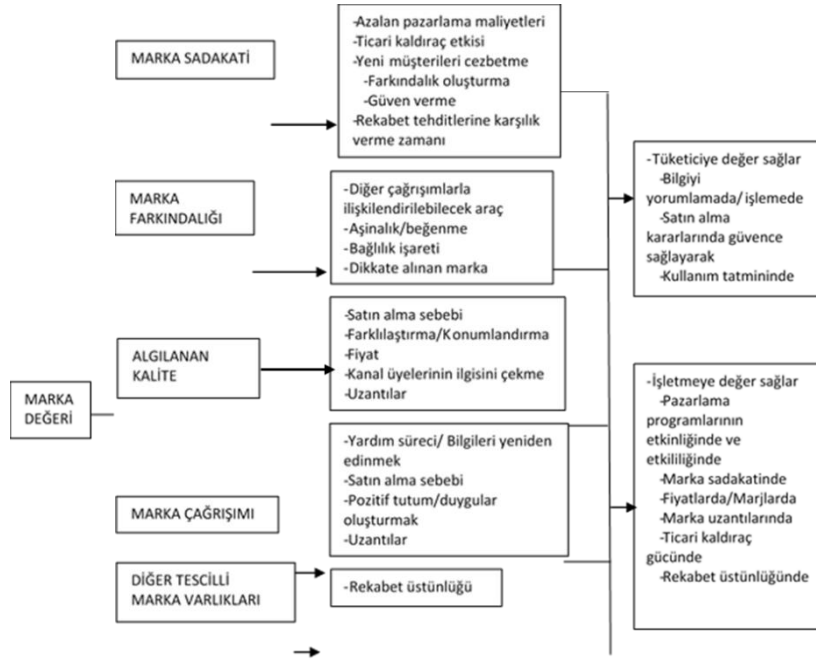
Pazarlama literatüründe müşteriler ve markalar arasındaki ilişkiyi açıklayabilmek için “marka değeri” kavramı ortaya çıkmıştır (Wood, 2000:663). Marka değerini, finansal ve tüketici temelli marka değeri olarak iki farklı boyutta incelemek gerekir. Yatırımcılar için markanın finansal değeri nispeten daha fazla önem taşır. Maddi bir yatırımda bulunulacağı için hisse senedi değerleri, işletmenin duran ve dönen varlık unsurları yatırımcıları yakından ilgilendirmektedir. Üretici işletmeler ve perakendeciler ise daha çok tüketici marka değeri ile

* Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Pazarlama Yüksek Lisans Öğrencisi

** Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümü Öğretim Üyesi

ilgilenmektedirler. Marka değeri, daha yüksek satış yapabilme ve kar marjı elde etme imkanı sunar (Lassar; Mittal ve Sharma, 1995:11).

Marka değeri ise Aaker'in tanımına göre (1991); bir markayla alakalı oluşan farkındalık, sadakat, algılanan kalite ve çağrışımlar gibi unsurlarla belirlenen değerdir. Bir diğer tanıma göre ise marka sembolü, marka çağrışımı, marka ismi ve marka itibarının değeri etrafında şekillenerek belirli bir markaya eklenen değerdir (Baş, 2015 :87). Bu tanımlardan yola çıkarak, marka değeri kavramı içerisinde çeşitli unsurlar olduğu ve markanın bu unsurlara bağlı olarak değerlendirildiği sonucu ortaya çıkarılabilir.



Şekil 1. Marka Değeri Unsurları

Kaynak: Aaker D, 'Managing Brand Equity' – Capitalizing on the value of a brand name, 1991, Nova Iorque, Free Press).

Marka bir işletmenin en değerli parçalarındandır; çünkü işletmelerin sahip oldukları marka onun benzer ürünler üreten işletmelerden kolayca ayırt edilmesini sağlamaktadır (Ar, 2007:8). Markadan memnun kalan tüketicilerin ise yakın çevresine ürünü tavsiye etmeleri beklenebilmektedir.



1. İndirim Kavramı

Bilinçli alışveriş yapan pek çok tüketici tarafından 'indirime girmesini bekleme' uzun zamandır kullanılan bir stratejidir. Modaya uygunluğu önemseyen bir kişi kıyafet mağazalarına girerek en yeni ürünleri satın alıp çok para harcarken, bütçesine dikkat eden biri biraz bekleyerek satın aldığı anda tasarruf edeceğini bildiğinden indirimi bekleme davranışını gösterebilir. Giyim ürünlerinin büyük bir çoğunluğu sezon sonunda %70 ve belki daha fazla indirimli fiyattan satışa sunulacağından, ne kadar uzun süre beklenirse o kadar çok tasarruf edilir. Ancak indirime girmesini beklemenin de riski vardır. Mağazanın ürünü indirime girmeye fırsat kalmadan satması yüksek olasılıktır. Buna rağmen, her geçen gün daha fazla kişi tasarruf edebilmek için bu riski alma yoluna gitmektedir. Müşterilerin büyük bir çoğunluğu ürün indirimde değilse satın almamayı tercih etmektedir (Phillips, 2011: 345).

Rekabetin yüksek olduğu pazarlarda en sık kullanılan saldırı biçimi ve yöneticinin en gözde silahı olarak fiyatı görebiliriz. Satış hacmini fiyat indiriminden daha hızlı ve etkili yükselten başka bir pazarlama aracı bulunmadığı düşüncesi yöneticiler arasında yaygındır. Bu nedenle pek çok pazarda fiyat indirim savaşları istisna olmaktan çok kural haline gelmiştir (Simon, 2017: 34).

İndirim, pek çok tüketiciyi satın almaya yönelik olarak harekete geçiren bir uygulamadır. Ürüne normal fiyatının altında bir bedel ödeyerek sahip olma düşüncesi, tasarruflu alışveriş yapıyor olma hissini de beraberinde getirmektedir. Aynı zamanda indirim uygulamalarının sınırlı bir zaman dilimi için geçerli olması da tüketicinin harekete geçmesini hızlandıran bir diğer unsurdur. Tüketici, bazen ürüne ihtiyaç duymasa bile tasarruflu alışveriş yapacak olma güdüsüyle satın alma gerçekleştirebilmektedir.

Günümüzde rekabet koşulları gereği fiyat indirim uygulamaları sürekli olarak artış göstermektedir. Bu indirim artışlarının sebepleri fazlasıyla tartışılabilir da öne sürülen sebeplerden bazılarını aşağıdaki gibi sıralamak mümkündür (Phillips, 2011:349):

-Perakendeciler arasındaki rekabetin yoğunlaşması ve müşteri değişkenlikleri

-‘Her gün düşük fiyat’ stratejisini benimsemiş indirimli zincir mağazalarının ve outlet mağazaların sayısındaki artış

-Tüketicilerin sürekli olarak indirim yapılmasını beklemesi ve perakendeci indirim yapmadıkça satın alma davranışını göstermemesi



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES

FSCONGRESS 19

PROCEEDING BOOK



-Stok devir hızı düşük ürünleri hareketlendirerek elden çıkarma amacıyla yapılan indirimlerden elde edilen gelirin bir kısmı ile üretici işletmelerin perakendeci masraflarını karşılamaya başlamaları, yani fiyat indirimlerinden elde edilen gelirin kullanımının artması

-Tüketicilerin standart ürünlerin yanı sıra farklı ve çeşitli ürünlere olan talebinin artması. Bu talep artışı sebebiyle, standart dışı ürünlerin raf ömrü standart ürünlere kıyasla kısa olduğundan işletmeler eski envanteri elden çıkararak yenilerine yer açma zorunluluğu duymuş ve bu da fiyat indirimini gerekli kılmaya başlamıştır.

Günümüz koşullarında her tarafa yayılan indirim uygulaması, sektörel olarak değişiklik göstermektedir. Özellikle ilaçlar, sinema/tiyatro biletleri ve çeşitli sabit yiyecek ve ev eşyalarında indirim yapılması nispeten daha nadirdir. Bu ürünlerde yapılan küçük miktarlardaki indirimler ve promosyonlar dahi satışlarda kayda değer bir yükselişe sebep olabilmektedir. Diğer yandan, her gün düşük fiyat stratejisini benimsemiş ve bu sebeple çok nadir indirim yapan Wal-Mart gibi işletmelerin sayısı da hızlı bir biçimde artmaktadır. Bununla birlikte ortaya çıkan görüş birliği, sebep ne olursa olsun indirim uygulamalarının artacağı yönündedir. İndirim planlamaları yapmak ve yerine getirmek işletmelerin çoğunun zamanının ve enerjisinin büyük kısmını almaya devam edecektir (Phillips, 2011:350).

Perakendeciler ürünlerin indirimli satışını yapmak için çeşitli metotlar kullanırlar. Bu metotlar arasında doğrudan fiyat indirimini gerçekleştirmek ya da özel gün indirimleri (milli bayramlar, yılbaşı vb.), kısa süreliğine tek ürün fiyatına iki ürün satışı, tanıtım amacıyla düşük fiyattan satışa sunma, indirim sağlayan kuponlar vb. yer almaktadır. Promosyon temelli indirimlerin ortak noktası kısa süreliğine tasarlanmaları ve süre bitiminde ürünlerin liste fiyatına geri dönmesidir. Ancak fiyat indirimleri, ürünlerin modası geçmeden envanteri temizlemek ya da yeni stoklara yer açmak için kullanılıyorsa; indirim başladığı andan itibaren ürün fiyatları sabit olarak aşağı çekilir. Böyle bir durumda ürün indirimli fiyattan satışa sunulduktan sonra hem satıcı hem de alıcı o ürünün fiyatının tekrar artmasının mümkün olmadığını bilir (Phillips, 2011:346).

Fiyat indirimleri, ürünün liste fiyatı üzerinden belirli bir oranda uygulanan ve ürün satışlarını artırma amacı taşıyan bir uygulamadır. Bu uygulama farklı şekillerde ve farklı sebeplerle karşımıza çıkabilmekte ve pazarlamada satış geliştirme faaliyetleri arasında yer almaktadır.

En çok kullanılan şekli satış fiyatı üzerinden indirim yapılmasıdır. Şimdi al sonra öde şeklinde kampanyalar da fiyat indirimleri kapsamında değerlendirilir (Duncan, 2002:573).

Fiyat indirimleri çoğunlukla, markanın ürününe ilgi duymayan potansiyel müşterilerin dikkatini çekmek ve onları satın almaya itmek amaçlı gerçekleştirilmektedir. Bu sayede, potansiyel müşterilerin markanın ürünlerini denemesi sağlanacaktır. Fiyat indirimleri temel olarak ürün fiyatını aşağıya çekmek veya aynı fiyata daha fazla ürün vermek suretiyle satın alımı teşvik edici nitelikte bulunan bir uygulamadır (Çipli, 2008: 36).



Fiyat indirimleri tüketici zihninde ‘genelleme’ yapılmasına sebep olarak tüm mağazada indirim olduğu algısını oluşturur. Örneğin bir mağazanın vitrininde “25 TL değil, 15 TL” yazısını gören tüketici, tüm ürünlerde indirim olduğu algısına kapılacak ve mağazayı ziyaret etme istekliliği genellikle artacaktır. Fiyat indirimlerinin avantajları olduğu gibi dezavantajları da mevcuttur. Kalite ve fiyatın birbirine eşit iki kavram olduğu algısından dolayı düşük fiyatlı ürünün düşük kaliteli ürün olarak düşünülmesi, düşük fiyatın sebep olduğu kalabalık, zayıf hizmet gibi unsurlar da düşük fiyatın dezavantajlarından sayılmaktadır (McGoldrick; Betts ve Keeling, 2000: 317). Fiyat indirimlerinin satışları canlandırması, ürünün denenmesini ve marka geçişlerini özendirme, tüketimi arttırarak stok problemlerine çözüm üretmesi avantajları arasında sayılırken; karlar üzerinde negatif etkiye yol açması, fiyat duyarlılığını arttırması ve doğru kullanılmadığı takdirde marka imajını zedelemesi dezavantajları arasında sayılabilir. Fiyat indirimleri, sıralanan bu avantajlara ulaşabilmek adına tüketiciyi en fazla etkileyen uygulamalardır. Hatta tüketicilerin çoğu satın alma kararı verirken indirim uygulamalarını göz önünde bulundurmaktadırlar. Ancak fiyat indirimlerinin sıklıkla kullanılmasının da belirli riskleri vardır. Fiyat indirimleri, karlar üzerinde negatif etkiye sahip olduğu gibi; indirime ilişkin kırılma noktasının yanlış tespit edilmesi halinde marka imajını da büyük oranda zedeleyebilmektedir. Unutulmamalıdır ki, pazarlama faaliyetlerinin başarıya ulaşabilmesi için tüketicilerde heyecan uyandırması gerekmektedir. Bu heyecanı uyandırabilmek için fiyat indirimlerinin belirli dönemlerde gerçekleştirilmesi ve indirim oranlarının doğru tespit edilmesi kritik bir rol üstlenmektedir (Tolon ve Zengin, 2016:102).

Üründe belirli bir miktar indirim yapılmak istendiğinde, müşterilerin de dikkate alınması gerekmektedir. Bir süre boyunca ürün o indirimli fiyattan satılacağından, indirim oranları tüketiciye bir kere açıklandıktan sonra değiştirilmesi mümkün olmamaktadır. Bu anlamda indirim oranları kararının verilmesi işletmeler açısından kritik olduğundan, promosyondan maksimum verimi alabilmek için yapılması gerekenleri belirlemek, çok büyük dikkat ve tecrübe gerektirmektedir (Nilson, 1995:122).

Fiyat indirimi yönetiminin asıl hedefi, stokları hareketlendirirken aynı zamanda geliri en üst seviyeye taşıyacak fiyat azaltmalarının zamanlamasını ve miktarını bulmaktır. Perakendeciler uzun yıllar boyunca ürünlerinin fiyatını ne zaman ve ne kadar aşağı çekmeleri gerektiği konusunda kendi kararlarına ve bazı temel kurallara güvenmişlerdir. Ancak son 10 yıldır her geçen gün daha fazla perakendeci bu süreci yönlendirmeye yardımcı olması için gelişmiş analitik araçlar kullanmaktadır. Büyük perakendeciler, daha gelişmiş analitik yazılım sistemleri kullanmaktadır. Bu tür sistemlerin kullanımı tam olarak evrensel olmasa da ilk kullanıcılardan bazılarının gelirlerine %10-%15 artış olduğunu bildirmesinden sonra bu tür sistemlerin kullanımı perakendeciler arasında yaygınlaşmaya başlamıştır (Phillips, 2011:346).

1.1. Fiyat İndirimlerinin Karlılığa Etkisi

Fiyat indirimlerinin karlılığa etki ettiği daha önce de belirtilmiştir. Bu etkinin karşımıza ne şekilde çıktığını ise açıklamak gerekmektedir. Pek çok yönetici, ‘İşletmeniz fiyatları %20 oranında düşürdüğünüz takdirde aynı karlılık düzeyini koruyabilmek için fazladan kaç adet ürün



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES
FSCONGRESS 19
PROCEEDING BOOK



satmalıdır?’ sorusuna %20 şeklinde cevap verse de gerçek bundan daha başkadır. Aşağıdaki Tablo 1.de fiyat indiriminin karlılığı olan etkisi gösterilmiştir (Simon, 2017:146).

Tablo 1. Fiyat İndiriminin Karlılığına Etkisi

	Başlangıçtaki Durum	%20 Fiyat İndirimi, %20 Hacim Artışı	%20 Fiyat İndirimi, Kar Aynı
Fiyat (\$)	100	80	80
Hacim (birim)	1 Milyon	1,2 Milyon	2 Milyon
Gelir (milyon \$)	100	96	160
Değişken Maliyet (milyon \$)	60	72	120
Katkı (milyon \$)	40	24	40
Sabit Giderler (milyon \$)	30	30	30
Kar (milyon \$)	10	-6	10

Kaynak: Simon, H (2017). Bir Fiyatlandırmanın İtirafları (Çev. Ümit Ersoy), 146.

Tablo 1.’de açıkça görüldüğü gibi, işletmeler fiyat indiriminden sonra satış hacmi %20 artsa bile kayba uğrayacaktır. Satışa gelen katkı sabit gideri karşılamaya yetmeyecektir. Fiyat 100 dolardan 80 dolara düştüğünde katkı marjı yarıya düşer. Çünkü ürün başına imalat maliyeti 60 dolar olarak kalmıştır. Bu da demektir ki karı 10 milyon dolarda tutabilmek için, fiyat indirimi sonrasındaki satış hacminin iki katına çıkması gereklidir. Bu hacmin altında kalınması durumu, karda düşüş meydana gelmesi demektir (Simon, 2017:145). Kısacası, yapılacak fiyat indiriminin satışları iki katından daha fazla miktarda arttıracığına inanılmadığı sürece, fiyat indiriminin karlılık açısından bir mantığı olmayacaktır. Ancak, kuramsal olarak fiyat indirimlerinin müşterileri mağazaya çekeceği ve yeni müşteriler kazandırabileceği söylenebilir (Tek,1999:473).



1.2. Fiyat İndirimleri ve Talep Belirsizliği

Fiyat indirimi kararlarını etkileyen bir diğer önemli konu da ürünün fiyat esnekliği ve talep belirsizlikleridir. Fiyat esnekliği yüksek bir üründe, fiyatta gerçekleştirilen küçük miktar bir indirim bile talebi arttıracaktır. Bu durum aynı zamanda fiyat esnekliği yüksek bir üründe fiyat indirimi yapmanın rakip markalardan geçişleri de arttıracığını ifade etmektedir (Ailloni-Charas, 1984: 137).

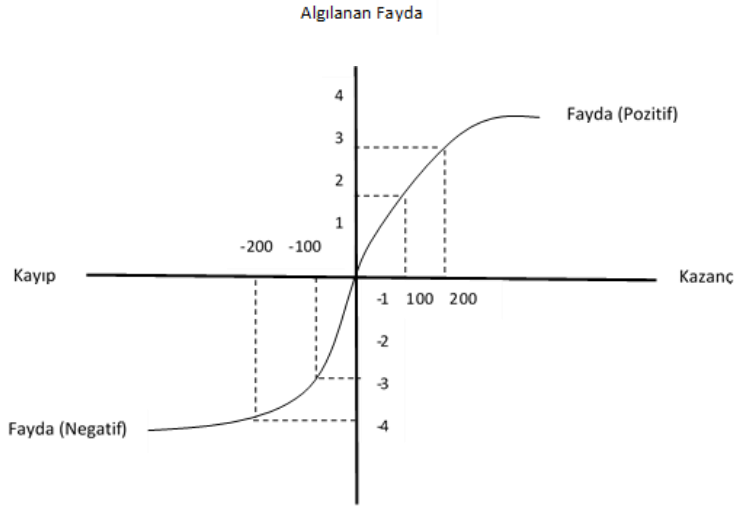
Talep belirleyici ise, müşterinin ödeme istekliliğinin dağılımı ile pazarın büyüklüğü bilindiği takdirde fiyat indirimi yönetiminin karlılığı arttıracığı yaygın bir kanaattir. Ancak bu mükemmel bilgi varsayımının fazlasıyla gerçekdışı olduğunu söyleyebiliriz. Gerçekte talep belirsizliği, satıcıya fiyat indirimi uygulaması için ilave bir motivasyon sağlar. Envanterinde yer alan belirli bir tarzdaki kazağın sezonda en çok satan ürün olup olmayacağı konusunda şüphe duyan bir esnafı ele alalım. Eğer kazak en çok satan ürün olursa her bir kazağı 79 dolardan satmayı başarabilir. En çok satan ürün olamazsa da pazar fiyatı sadece 59 dolar olur. Kazakları iki dönem içinde satacaksa, ilk dönem kazaklar için 59 dolar fiyat biçtiğinde tamamını ilk dönemde satabilir. İlk dönemde kazaklar için 79 dolar fiyat biçtiğinde de talep belirsizliğinden dolayı kazakların tamamını yüksek fiyattan satma şansı vardır. İlk dönemde tüm kazakları birim başına 79 dolardan satamadığı takdirde, ikinci dönem fiyatı 59 dolara indirerek elinde kalanları yine satabilmektedir. Bu durum gösterir ki, fiyat indirimi uygulaması talep belirsizliklerine rağmen satıcının gelirini en üst seviyeye taşımaya imkan sağlamaktadır (Phillips, 2011:355).

1.3. Fiyat İndirimlerinin Tüketici Algısına Etkileri

Bir ürün fiyatının tüketiciler tarafından nasıl algılandığı, ilgili ürünün satılması için son derece kritiktir. Tüketiciler, ürün fiyatını düşük veya yüksek olarak algılayabilirler. Böyle bir durumda, satın alma davranışını göstermeyebilirler (Kardeş, 1986: 205). Bu sebeple, tüketicilerin fiyata dair algılarının bilinmesi, tüketici kitlelerine yönelik fiyatlandırma kararları verilmesi açısından önemli olacaktır (Kurtuluş ve Okumuş, 2006: 15).

Fiyatlandırma kararları verilirken dikkat edilmesi gereken en önemli kavram müşterinin değer algılarıdır. Müşterinin ödemeye razı olduğu, böylelikle bir şirketin ürün için elde edebildiği fiyat her zaman ürünün müşteri gözündeki değerini yansıtır. Eğer müşterinin ürünle alakalı biçtiği değer daha yüksek olursa ödemeye razı olacağı tutar da yükselir. Bunun tersi olarak; müşterinin ürünle alakalı biçtiği değer daha düşük olursa müşterinin ödeme arzusu da azalacaktır. Buradaki önemli kavram, algıdır. Bir şirketin kabul ettirebileceği fiyatı belirlemeye çalışırken dikkat etmesi gereken unsur, algılanan müşteri değeridir. Ürünler, müşteri onlarla ilgilendiği ve karşılığında belirli bir fiyat ödemeye razı olduğu müddetçe önem taşırlar (Simon, 2017:39).

Tüketicilerin satın alma kararları verirken sergiledikleri davranışları ve fiyatla alakalı algılarını, Beklenti Kuramı çerçevesinde incelemek gerekir. Beklenti Kuramı, Kahneman ve Tversky tarafından geliştirilmiş bir kavramdır. 1854'te ortaya çıkan Azalan Marjinal Fayda Yasası'ndan hareketle geliştirilerek ortaya çıkmıştır (Simon, 2017:77).



Şekil 1.3.1 Kahneman ve Tversky'nin Beklenti Kuramı

Kaynak: Simon, H (2017). Bir Fiyatlandırıcının İtirafları (Çev. Ümit Ersoy), Optimist Yayıncılık, İstanbul, 78.

Beklenti Kuramındaki çığır açan mesaj, 'Eşit boyutlardaki her mutlak kazanç ya da kayıp durumunda kayıptan kaynaklanan negatif fayda, karşısındaki kazançtan kaynaklanan pozitif faydadan büyük olur'. Başka bir deyişle, kayıp ve kazancın boyutları eşit olsa bile, kaybın yol açtığı acı kazancın sebep olduğu mutluluktan daha büyüktür. Bu durumda, tüketiciler için önemli olan yalnızca net fayda değil; bu net faydanın nasıl meydana geldiğidir. Bunu basit bir örnekle açıklamak için milli piyango çekilişine katılan birini ele alalım. Yetkililer bu kişiyi arayıp bir milyon dolar kazandığı haberini verdiğinde, kişi büyük bir kazanç elde edip mutlu olacaktır. Bir saat sonra yetkilinin tekrar arayıp bir yanlışlık olduğunu, çekilişin geçersiz sayıldığını ve bu parayı kişiye veremeyeceklerini söylemesi; kazanç elde eden kişinin bir anda büyük bir kayıp yaşamasına yol açar. Varsayılan kazancın bir anda uçup gitmesi, kişide hayal kırıklığına yol açar ve belki de günlerce üzülmeye sebep olur. Aslında son durumda ortada değişen bir şey yoktur. Kişi ilk telefonda önce de milyoner değildir, ikinci telefonda sonra da. Ancak bu olay kişinin kayıp yaşadığını düşünmesine ve olumsuz etkilenmesine sebep olmuştur (Simon, 2017:78).

Özetle, bir tüketici çalışıp kazanarak elde ettiği parayı herhangi bir mal veya hizmet için elden çıkarma noktasında isteksizdir ve bunu bir kayıp olarak görür. Bu kayıp, tüketiciler için



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES

FSCONGRESS 19

PROCEEDING BOOK



negatif faydadır. Ürün satın almanın tüketicide oluşturduğu tatmin duygusu ise pozitif fayda olarak nitelendirilir. Satın alınan ilk anda, negatif faydanın pozitif faydadan büyük olması beklenir. Tüketici, ancak elde ettiği negatif faydanın satın alma sonrasında elde edeceği pozitif faydadan daha küçük olacağı kanaatine kapıldığı takdirde satın alma davranışı gerçekleştirir.

Beklenti Kuramı aynı zamanda klasik ekonomide açıklanamayan birtakım durumlara da ışık tutmaktadır. Örneğin nakit iadesi, otomobil bayilerinde sıklıkla kullanılan bir taktiktir. 30000 dolara satın alınan bir otomobil için 2000 dolar nakit iadesi yapılır. Bu durumda, 30000 dolar ödenmesinden meydana gelen negatif fayda ve yeni bir araba sahibi olmaktan meydana gelen pozitif fayda dengelenmiştir. Bunun üzerine 2000 dolarlık nakit şeklinde ek bir pozitif fayda sunulduğunda, müşterinin pozitif fayda algısının yükselmesi sağlanır. Yani 2000 dolarlık nakit iadesi, müşteriye alacağı otomobil için doğrudan 28000 dolar fiyat ödetmekten çok daha yüksek bir net fayda algısı sunar. Eğer satıcı ödemeyi çek, havale ya da kredi kartıyla kabul ederse pozitif fayda daha da büyük olabilir. Çünkü çek, havale gibi yollarla ödeme elle tutulur olmayan bir biçimde yapılır. Nakit iadesi ise fiziksel para olarak yapılmaktadır (Simon, 2017:83). Böyle bir durumda müşteri elle tutulur olmayan yollarla yaptığı ödemenin karşılığında, fiziksel bir miktar paraya ve bir otomobile sahip olacaktır.

Beklenti kuramından sonra, fiyat duyarlılığı da tüketicilerin indirim ile alakalı algılarını açıklamak için incelenmesi gereken bir diğer konudur. Fiyat duyarlılığı olan tüketiciler, indirimli olarak satışa sunulan ürünlerle son derece yakından ilgilenmektedirler. İndirimli olarak satışa sunulan ürünler, bu tüketicilerin satın alma davranışlarını olumlu yönde etkilemektedir (Watchravesringkan; Yan ve Yurchisin, 2008:762). Aynı zamanda bu tüketiciler, indirimler ile yakından ilgilenip tüm indirimleri sürekli olarak ve olabildiğince takip etmeye gayret gösterirler. Fiyatı sadece elden çıkarılması ve vazgeçilmesi gereken bir miktar para olarak algılayan bu tüketicilerde, genellikle düşük fiyatlı ya da indirimli ürünleri tercih etme davranışı hakimdir. Fiyatı yalnızca ürüne ulaşabilmek için vazgeçmek zorunda olunan kaynaklar şeklinde değerlendirip; genellikle ekonomik alışverişlere yönelmektedirler (Jin ve Sternquist, 2003:648).

Fiyat indirimlerini hatırlama oranlarının tespit edilmesi, tüketicilerin fiyat indirimine karşı olan hassasiyetlerini ölçmenin bir yoludur. Fiyat indirimleri çoğunlukla hatırlanıyorsa, bu durum fiyat duyarlılığı olan ve satın alma davranışları indirimlerden büyük oranda etkilenmekte olan tüketici kitlesini işaret edebilmektedir. Bu oranın ölçülmesinde, aşağıdaki formül kullanılabilir (Dickson ve Sawyer, 1990: 47):



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES
FSCONGRESS 19
PROCEEDING BOOK



[Gerçek Fiyat-Hatırlanan Fiyat]

Fiyat Hatırlama Hatası (%) = _____

Gerçek Fiyat

Formüle göre, çıkan sonuç sıfıra ne kadar yakınsa fiyat tahmini o kadar doğrudur. Hata oranının büyük olması durumunda ise, fiyat bilgisinin zayıf olduğu sonucuna ulaşılır.

1.4. Fiyat İndirimlerinin Marka Değeri ile İlişkisi

Günümüzde fiyat üzerinden indirim uygulamaları, hiçbir zaman olmadığı kadar yaygın bir biçimde kullanılmaktadır (Currim ve Schneider, 1991: 91). Ancak genel olarak literatürde fiyat indirimlerinin marka değerine zarar verdiği anlayışı hâkimdir. Birçok araştırmacı, fiyat indirimlerinin ve genel itibariyle satış tutundurmanın kısa vadede şirketler için önemli ölçüde faydalar sunabildiğini fakat uzun vadede marka değerine zarar verdiğini vurgulamaktadır (Mela; Jedidi ve Bowman, 1998). Aaker (1991), satış tutundurmaların tekrarlanmasının zaman içerisinde marka değerinde azalma meydana getirdiğini ifade etmektedir. Farklı tüketici segmentlerinin yer aldığı bir araştırmaya göre, satış tutundurmanın ve fiyat indirimlerinin marka değerine olumsuz bir etkisi olduğu gözlenmiştir (Valette-Florence, Guizani ve Merunka: 2011).

Fiyat indirimi gibi faaliyetler tüketicide ‘değer katmayan tutundurma’ algısı oluşturursa, satın alma ihtimali azalacaktır. Aynı şekilde, tüketicide vaat edilen yüksek fiyat indirimi inandırıcılıktan uzak ve aldatici olarak değerlendirilebilir. Bu gibi durumlar tüketicide marka değerlendirmesi noktasında olumsuz etkilemektedir (Simonson; Carmon ve Curry, 1994).

Tüketici zihninde ürün kalitesi ile ilgili net bir fikir yoksa, ürün veya marka tüketici tarafından daha önce duyulmamış ve bilinmiyorsa; ürün fiyatları tüketicilere ürün ve marka kalitesi hakkında fikir verecektir. Böyle bir durumda tüketici, fiyatı ürün kalitesiyle ilgili objektif bir kalite ölçütü olarak değerlendirir. Bu durum, fiyatlandırma ve fiyat indirimleri kavramlarının algılanan marka kalitesiyle güçlü bir ilişkisi olduğunu gözler önüne sermektedir (Kurtuluş ve Okumuş, 2006:4).

Marka çağrışımları ile fiyat indirimleri arasındaki ilişkinin, fiyat ile marka kalitesi arasındaki ilişkiye benzediği görülmektedir. Nasıl fiyat ve kalitenin birbirine eşit iki kavram olduğu algısı sebebiyle fiyat indirimleri kaliteye zarar verebiliyorsa; yine aynı şekilde marka çağrışımı oluşturma noktasında da bir tehdit unsuru olarak karşımıza çıkmaktadır. Sık sık yürütülen fiyat indirimleri sebebiyle tüketicide beklenen fiyat ile gözlenen fiyat arasında farklılıklar meydana gelecek ve bu da kafa karışıklığına sebep olacaktır. Bu kafa karışıklığı;



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES

FSCONGRESS 19

PROCEEDING BOOK



uzun vadeli, doğru ve tutarlı bir marka çağrışımı oluşturmaya engel teşkil etmektedir (Yoo; Donthu ve Lee, 2000: 200).

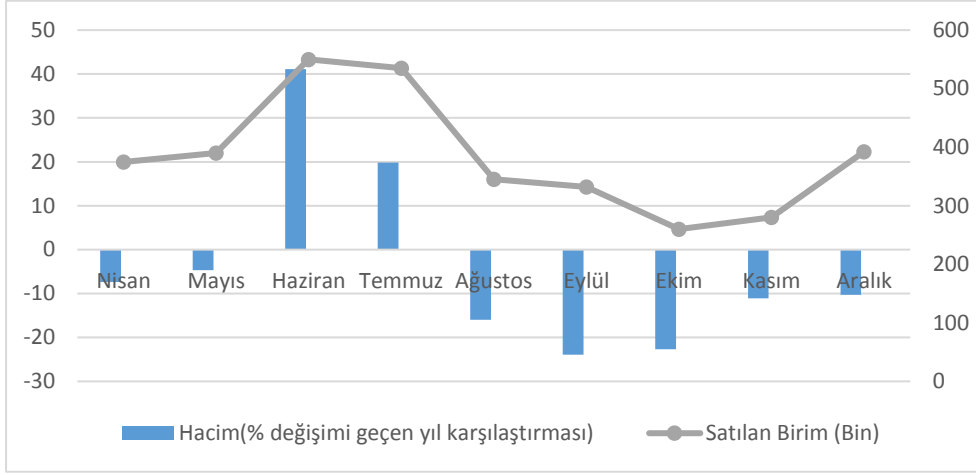
Fiyat ile marka sadakati arasındaki ilişki incelendiğinde; fiyatın tek başına marka sadakati oluşturmadığı görüşünün hakim olduğu görülmektedir. Sadık müşteriler, genellikle fiyat değişimlerinden etkilenmeyerek fiyatı ne olursa olsun o ürünü satın almaya yönelmektedirler (Yoo vd, 2000: 198).

İndirim çeşitlerinden biri olan ‘Ekstra Ürün Kazancı’ uygulamaları ve bir alana bir bedava kampanyaları, tüketici için doğrudan bir farkındalık oluşturmamaktadır. Ancak tüketiciyi ürünü denemeye teşvik etmektedir. Bunun sonucunda, tüketici ürünü dener ve memnun kalırsa markaya dair farkındalık oluşacaktır. Aynı zamanda, gelecek satın alma kararlarında markayı daha kolay hatırlayacak ve ileride tercih etme olasılığı artacaktır. (Gilbert ve Jackaria, 2002).

1.5. Başarısızlık İle Sonuçlanmış Fiyat İndirimi Örnekleri

General Motors Çalışan İndirimi Programı

2005 bahar aylarında General Motors’un gidişatı pek iyi değildi. 2005 Nisan satışları, bir önceki yıla göre %7,4 daha azdı. Mayıs ayı için de aynı durum geçerliydi. Bir şeyleri değiştirmek isteyen yöneticiler, indirim ve nakit iadesi gibi alışılmış yöntemlerle yetinmeyerek; normalde yalnız şirket çalışanlarına sunulan en büyük indirim ile ürünlerini satışa sunmayı planladılar. Böylece kampanya, 1 Haziran 2005 tarihinde büyük bir yankı uyandırdı ve dört ay kadar devam etti. Şirket belirli bir indirim fiyatı belirtmiyor; yalnızca ‘Alıcının araba için ödeyeceği fiyat bir General Motors çalışanının ödeyeceği fiyattır’ deniliyordu. Bunun sonucunda, iki ayda meydana gelen gelişme büyük bir satış patlamasıydı (Simon, 2017:149).



Şekil 1.5.1. General Motors Çalışan İndirimi Programının Sonuçları

Kaynak: Simon, H (2017). Bir Fiyatlandırmacının İtirafları (Çev. Ümit Ersoy), Optimist Yayıncılık, İstanbul, 150.

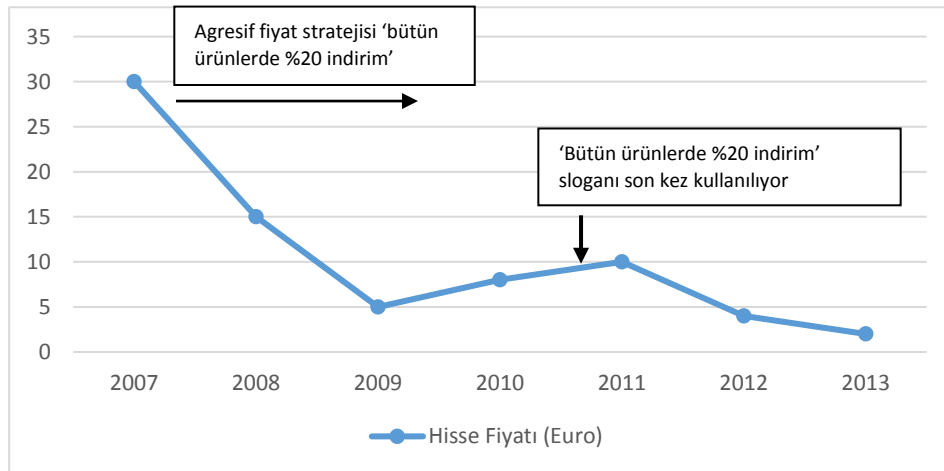
Gerçekleştirilen bu indirim, öyle bir hacim artışı meydana getirdi ki General Motors sadece haziran ayı içerisinde geçen yıl sattığı toplam otomobil miktarından %41.4 daha fazla satışa ulaştı. Temmuz ayında satış rakamları %19.8 daha yükseldi. Bu noktada General Motors elinde satacak ürün kalmamasından bile korkmaya başladı. General Motors'un yaşadığı iki muhteşem satış rakamı meydana getirilmiş ay sonucunda sorgulanması gereken ilk soru, bu müşterilerin nereden geldiği olmalıdır. Otomobil, ev gibi ürünler tüketicilerin hayatları boyunca yapacakları en büyük alışverişlerden biridir. Bu sebeple anlık bir kararla rastgele bir kararın sonucu olarak satın alınacak ürünlerden olmadığı rahatlıkla söylenebilir. Sorunun cevabı ise basittir, bu müşterilerin büyük bir çoğunluğu gelecekte gelmiştir. General Motors bu kampanya ile ek talep oluşturmanın aksine gelecekte yapacak olduğu satışlardan ödünç almış ve onlara büyük oranda indirimler yaparak ürünlerini satmıştır (Simon, 2017:149).

Şekildeki yatay eksen satış hacmindeki düşüşün ne kadar vahim olduğunu gözler önüne seriyor. Temmuzda neredeyse 600.000 adet ürün sattıktan sonra ekimde bu sayı yarının altına iniyor. İndirim ile alakalı tam da bu noktada sorulması gereken bir diğer soru ise, bu indirimin

işletme için bedelinin ne olduğudur. General Motors'un 2005 yılında araç başı indirim tutarı 3623 dolara çıktı. Şirket, 10.5 milyar dolar zarar etti. Ağustos 2005 tarihinde 20.9 milyar dolar olan piyasa değeri aralık 2005te 12.5 milyar dolara indi. Bir yıl sonra ise, General Motors Başkanı Bob Lutz şu sözleri söyledi: 'Pazar payında patlama yaratan, ama buna karşılık elde kalan değerleri yok eden çalışanlara hak tanınan fiyatlarla araba satmak gibi tapon işleri bırakıyoruz. Daha yüksek kar marjlarıyla az araba satmak, düşük marjla çok araba satmaktan daha iyi. Sıfır karla beş milyon araba satmak belli bir karla dört milyon araba satmak kadar iyi bir önerme değil.' (Simon, 2017:150).

Praktiker Vaka İncelemesi

Avrupa'nın ev dekorasyonu ve yapı marketler zinciri Praktiker; 2007 yılında yirmi beş bin elemanı, yüzlerce mağazası, 5 milyar dolar geliri ve 40 doların üzerinde hisse değerine sahip olan önemli bir markaydı. 'Evcil hayvan mamaları hariç tüm ürünlerde %20 indirim' sloganıyla faaliyet yürüten Praktiker, Almanya'nın bu kategorideki ikinci en büyük zinciri haline geldi. Daha sonra, 'Bütün elektrikli aletlerde %25 indirim' gibi belirli bir ürün hattına yönelik fiyat indirimleri uygulama yoluna geçti. Bir sonraki slogan ise, 'Fiyatlarımız konuşuyor' oldu. Tüm bu sloganlar ve indirim uygulamaları sonucunda Praktiker kendi pazarı içerisinde sıkı indirimci olarak konumlandı. Ancak bu konumlandırma ve agresif fiyatlandırma stratejisi, Praktiker'in felaketini getirdi (Simon, 2017:295).



Şekil 1.5.2. Praktiker'in Hisse Fiyatlarındaki Düşüş

Kaynak: Simon, H (2017). Bir Fiyatlandırmacının İtirafları (Çev. Ümit Ersoy), Optimist Yayıncılık, İstanbul, 296.



Praktiker'in hisse fiyatı 2008 sonlarında 13 doların altına düştü. 2010'da ise, 'tüm ürünlerde %20 indirim' sloganını son kez hayata geçirdi. Ancak hisseleri yine değer kaybetti. Bu arada, aynı sektör içerisindeki diğer firmalar satış hacimlerini geliştirerek büyümeye başladılar. 2013 yılında, hisse değeri 1.90 euronun altına düşen Praktiker, iflas başvurusunda bulunarak faaliyetlerini durdurdu. Bu örnekten açıkça görülebileceği gibi, bir işletmeyi düşük fiyata bağımlı bir konumda tutmadan önce bunun kara ve dolayısıyla hisse fiyatlarına etkilerini iyice ölçmek gerekmektedir. Bir işletme kendisini bu politikaya bağladıktan sonra geri dönüşe kalkışması felaketle sonuçlanabilir (Simon, 2017:297).

2. Sonuç

Sonuç olarak, fiyat indirimi kararlarının verilmesi marka için en kritik kararlardan bir tanesidir. İndirimler, yalnızca işletmenin karlılığını olumsuz etkilemediği gibi; aynı zamanda tüketici zihnindeki markayla alakalı algıyı da olumsuz etkileyerek markaya büyük zararlar verebilmektedir. Fiyat indiriminin kurgulanması ve hayata geçirilmesi aşamalarının her birine, işletme yöneticileri tarafından titizlikle karar verilmesi gerekir. Etkin tasarlandığında satış hacmini arttırma ve potansiyel müşterilerin ürünlerle buluşmasını sağlama noktasında son derece verimli olan bu uygulama; yanlış uygulandığında markanın sonunu dahi getirebilmektedir. Bunun için öncelikle karar verecek olan işletme yöneticisinin ürününü, markasını ve müşterisini çok iyi tanıması; pazar konumunu ve tüketicinin marka ile alakalı algılarını bilmesi ve tüm bunlar ışığında hareket etmesi gerekmektedir. Aynı zamanda indirimlerin miktarı, uygulanma sıklığı gibi unsurlar titizlikle planlanmalıdır.

KAYNAKLAR

Aaker, D. (1991). *Managing Brand Equity*. (First Edition). New York: The Free Press, 190.

Ailloni-Charas, D. (1984). *Promotion: A Guide to Effective Promotional Planning, Strategies and Executions*. (First Edition). New York: Ronald Press, 137.

Ar, A. (2007). *Marka ve Marka Stratejileri*, (2. Baskı). Ankara: Nobel Yayınları, 2007, 8.

Baş M. (2015). *Marka Yönetimi*. (Birinci Baskı). Ankara: Detay Yayıncılık, 35-117.

Currim, I.S and Schneider, L.G. (1991). "A Taxonomy of Consumer Purchase Strategies in a Promotion Intensive Environment". *Marketing Science*, 10 (2), 91- 110.

Çipli, Ç. (2008), "Pazarlama Karması Elemanlarının Marka Değeri Üzerine Etkisi", Yüksek Lisans tezi, Gebze Yüksek Teknoloji Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Kocaeli, 36.



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES

FSCONGRESS 19

PROCEEDING BOOK



Dickson, P. and Sawyer ,A. (1990). "The Price Knowledge and Search of Supermarket Shoppers". *Journal of Marketing*, 54(3), 42-53.

Duncan, T. (2002). *IMC: Using Advertising and Promotion to Build Brands*. (Second Edition). Boston: Mc Graw Hill Press, 573.

Gilbert, C and Jackaria, N. (2002). "The Efficacy of Sales Promotions in UK Supermarkets: A Consumer View". *International Journal of Retail and Distribution Management*, 30(6), 315 -322.

Jin, B. and Sternquist, B. (2003). "The Influence Of Retail Environment On Price Perceptions: An Exploratory Study Of Us And Korean Students", *International Marketing Review*, 20(6), 643 – 660.

Kardeş, S. (1986). "Fiyat İndirimleri ve Bir Uygulama", *Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 1(1), 205.

Kurtuluş, K. ve Okumuş, A. (2006). "Fiyat Algılamasının Boyutları Arasındaki İlişkilerin Yapısal Eşitlik Modeli İle İncelenmesi", *İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi Yönetim Dergisi*, 53(1), 15.

Lassar, W; Mittal, B. and Sharma, A. (1995). "Measuring Customer-Based Brand Equity". *Journal of Consumer Marketing*, 12(4), 11–19.

McGoldrick, P. J., Betts, E.J., Keeling, K.A. (2000). "High-Low Pricing: Audit Evidence and Consumer Preferences". *Journal of Product & Brand Management*, 9(1), 136.

Mela, C.F., Gupta, S., Jedidi, K. (1998). "Assessing long-term promotional influences on market structure". *International Journal of Research in Marketing*, 15(1), 89–107.

Nilson, T. (1995). *Chaos Marketing: How To Win In A Turbulent World*. (First Edition). New York: McGraw-Hill, 122-125.

Phillips, R. (2011). *Fiyatlandırma ve Gelir Optimizasyonu* (Çev. A. Demiriz ve H. N. Demiriz). İstanbul: Scala Yayıncılık, 345-374.

Simon, H (2017). *Bir Fiyatlandırmanın İtirafı* (Çev. Ümit Ersoy). Optimist Yayıncılık, İstanbul, 30-201.(Eserin orijinali 2015'te yayımlanmıştır), 30-201.



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES

FSCONGRESS 19

PROCEEDING BOOK



Simonson, I., Carmon, Z., O'Curry, A.,S. (1994). "Experimental Evidence on the Negative Effect of Product Features and Sales Promotions on Brand Choice". *Marketing Science*, 13(1), 23-40.

Tek, Ö. (1999). *Pazarlama İlkeleri: Global Yönetimsel Yaklaşım Türkiye Uygulamaları*. (Birinci Basım). İstanbul: Beta Yayıncılık, 140-148.

Tolon, M ve Zengin, Y. (2016). *Bütünleşik Pazarlama İletişimi Yönetimi* (Birinci Baskı). Ankara: Detay Yayıncılık, 102-103.

Valette-Florence, P; Guizani, H, Merunka, D. (2011). "The Impact of Brand Personality and Sales Promotions on Brand Equity". *Journal of Business Research*, 64(1), 24-28.

Watchravesringkan, K; Yan, R. and Yurchisin, J. (2008). "Cross-Cultural Invariance Of Consumers' Price Perception Measures Eastern Asian Perspective", *International Journal of Retail and Distribution Management*, 36(10), 759-779.

Wood, L. (2000). "Brands and Brand Equity: Definition and Management". *Management Decision*, 38(9), 662-669.

Yoo, B; Donthu, N and Lee, S. (2000). "An Examination of Selected Marketing Mix Elements and Brand". *Equity, Journal of the Academy of Marketing Science*, 28(2), 195-211.



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES

FSCONGRESS 19

PROCEEDING BOOK



ALGILANAN YÖNETİCİ DESTEĞİNİN MESLEKİ TÜKENMİŞLİK ÜZERİNE ETKİSİ

Enver Aydoğan*

Emre Burak Ekmekçioğlu**

Özet

Bu çalışmanın amacı yönetici desteği algısının mesleki tükenmişlik üzerine etkisini incelemektir. Araştırmanın verileri Ankara’da üç farklı finans kuruluşunda çalışan toplam 112 çalışandan elde edilmiştir. Araştırmada Babin ve Boles (1996)’un beş maddeden oluşan algılanan yönetici desteği ölçeği ve Pines (2005)’in on maddeden oluşan mesleki tükenmişlik ölçeği kullanılmıştır. Bu ölçeklerin geçerlilik ve güvenilirlik analizleri yapılmıştır. Korelasyon ve regresyon analizleriyle değişkenler arasındaki ilişkiler incelenmiştir. Elde edilen sonuçlara göre yönetici destek algısı çalışanların tükenmişlik düzeyini anlamlı ve negatif olarak etkilediği tespit edilmiştir. Bu çalışma kesitsel bir nitelik taşımaktadır. Bu nedenle boylamsal çalışmaların yapılarak değişkenler arasında nedensel ilişkilerin incelenmesine ihtiyaç vardır.

Anahtar Kelimeler: Algılanan yönetici desteği, Mesleki Tükenmişlik, Finansal Kurumlar

THE EFFECT OF PERCEIVED SUPERVISOR SUPPORT ON JOB BURNOUT

Abstract

The purpose of this study is to examine the effect of perceived supervisor support on job burnout. The data were obtained from a total of 112 employees in three different financial institutions in Ankara. In the study, Babin and Boles (1996) 's perceived supervisor support scale consisting of five items and Pines (2005)' s job burnout scale consisting of ten items were used. Validity and reliability analyzes of these scales were performed. The relationships between the variables were analyzed by correlation and regression analysis. According to the

* Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi, İ.İ.B.F., İşletme Bölümü

**Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi, İ.İ.B.F., İşletme Bölümü



results, the perception of supervisor support was found to affect the job burnout level of the employees significantly and negatively. This study has a cross-sectional nature. Therefore, longitudinal studies are needed to investigate the causal relationships between variables.

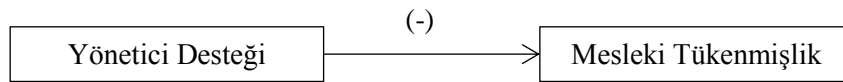
Keywords: Perceived Supervisor support, Job Burnout, Financial Institutions

Giriş

Çalışanların iş performansı üzerinde yöneticilerin büyük bir etkisi bulunmaktadır. Çalışanlar tarafından yöneticilerinin kendilerine destek verdiği ve onların iyi halleriyle ilgilendiği algısı, çalışanların tutum ve davranışlarını etkileyerek pozitif örgütsel ve bireysel çıktılar sergilemelerini sağlayabilecektir. Çalışanların mesleki tükenmişlik düzeyleri de çalışan ve yönetici arasındaki ilişkinin kalitesini belirleyen değişkenlerden biridir. Yöneticiler tarafından desteklenen ve iyi halleriyle ilgilenilen çalışanların mesleki tükenmişlik düzeylerini azaltacağı düşünülmektedir.

Yönetici desteği; çalışanlara destek verilmesini ve yöneticilerin çalışanların iyi durumlarına yönelik ilgilerini kapsamaktadır (Babin ve Boles, 1996: 60; Eisenberger vd. 2002). Literatür incelendiğinde yönetici desteğinin birçok iş ve çalışan çıktısıyla ilişkili olduğu görülmektedir (Griffin vd., 2001; Maertz vd., 2007; Pazy ve Ganzach, 2009; Galletta vd., 2011). Bununla birlikte yönetici desteğinin mesleki tükenmişliği anlamlı ve negatif olarak etkilediği tespit edilmiştir (Thomas and Lankau, 2009; Charoensukmongkol *et al.*, 2016).

Yukarıda verilen açıklamalar doğrultusunda bu çalışmanın amacı, yönetici desteğinin mesleki tükenmişlik üzerindeki etkisi incelenmektedir. Buna göre aşağıda Şekil 1’de araştırma modeli ve hipotezleri yer almaktadır.



H_1 = Yönetici Desteği algısı, mesleki tükenmişliği anlamlı ve negatif olarak etkiler.

Şekil 1. Araştırma Modeli ve Hipotezleri

Araştırmanın Yöntemi

Ocak 2018- Şubat 2018 ayları arasında Ankara’da gerçekleştirilen çalışmada toplamda 150 anket, üç farklı finans kurumundaki çalışanlara kapalı zarf içinde dağıtılmıştır. Toplam 115 anket cevaplanarak araştırmacılara geri dönmüştür. Anketlerden 3 tanesi eksik doldurulduğu



için araştırma dışında tutulmuştur. Buna bağlı olarak elde edilen 112 anket verisi ile analizler gerçekleştirilmiştir.

Araştırmada yönetici desteğini algısını ölçmek için Babin ve Boles (1996) tarafından geliştirilen 5 maddeli yönetici desteği ölçeği kullanılmıştır. Mesleki tükenmişliği ölçmek için 10 maddeden oluşan Pines (2005)'in mesleki tükenmişlik ölçeği kullanılmıştır. Araştırmadaki ölçekler 5'li likert ile ölçülmüştür (1=Kesinlikle katılmıyorum; 5=Kesinlikle katılıyorum). Aşağıda verilen Tablo 1'de araştırmada kullanılan ölçekler ile ilgili bilgiler yer almaktadır.

Tablo 1. Araştırmada Kullanılan Ölçekler

<i>Araştırmacılar</i>	<i>Ölçekler</i>	<i>Madde Sayısı</i>	<i>Likert Tipi</i>
<i>Babin ve Boles (1996)</i>	<i>Yönetici Desteği Ölçeği</i>	<i>5 madde</i>	<i>5'li Likert</i>
<i>Pines (2005)</i>	<i>Mesleki Tükenmişlik</i>	<i>10 madde</i>	<i>5'li Likert</i>

Araştırma Bulguları

Frekans Analizi

Aşağıdaki Tablo 2'de görüldüğü üzere toplam 112 katılımcının %61,6'sı erkek; %38,4'ü ise kadındır. Yaş ortalaması 27,34 olup, toplam katılımcıların büyük bir çoğunluğu 28-31 (%34,9) ve 24-27 (%33,9) yaş arasındadır. Bunu 32-35 (%18,6) ve 36 ve üzeri (%12,6) yaş arasında olanlar takip etmektedir. Katılımcıların büyük bir çoğunluğu lisans mezunudur (%84,8). Katılımcıların mevcut kurumlarındaki ortalama çalışma süresi 4,01 yıldır. Mevcut kurumlarında 4-7 yıl arası (%36,6) ve 1-3 yıl arası (%35,7) çalışan katılımcı sayısı araştırmada büyük bir çoğunluğu oluşturmaktadır.

Tablo 2. Frekans Analizi

	Frekans	Yüzde (%)
--	----------------	------------------

Cinsiyet	Erkek	69	61,6
	Kadın	43	38,4
Yaş (Ort:27,34 yaş)	24-27	38	33,9
	28-31	39	34,9
	32-35	21	18,6
	36 ve üzeri	14	12,6
Eğitim Durumu	Lisans	95	84,8
	Yüksek Lisans	17	15,2
Çalışma Süresi (Ort:4,01 yıl)	1-3 yıl	40	35,7
	4-7 yıl	41	36,6
	8-11 yıl	18	16,1
	12 ve üzeri	13	11,6
Toplam		112	100

Faktör Analizi

Araştırma modeli ve hipotezleri test etmek amacıyla öncelikle açıklayıcı faktör analizi yapılmıştır. Araştırmada kullanılan ölçeklerin yapı geçerliliğini ortaya koymak amacıyla her bir ölçek için döndürülmüş (varimaks) bileşenler yöntemi kullanılarak açıklayıcı faktör analizi yapılmış ve bileşenler matriksi oluşturulmuştur. 5 maddeden oluşan yönetici desteği ölçeği için yapılan açıklayıcı faktör analizi sonucuna göre *Babin ve Boles (1996)*'un çalışmasında olduğu gibi özdeğeri (eigenvalue) ise 1'den büyük tek bir bileşen elde edilmiştir. Faktör yükleri 0,81-0,91 arasında yer almaktadır. 10 maddeden oluşan mesleki tükenmişlik ölçeği için yapılan açıklayıcı faktör analizi sonucuna göre özdeğeri (eigenvalue) ise 1'den büyük tek bir bileşen

elde edilmiştir. Faktör yükleri 0,83-0,94 arasında yer almaktadır. Faktör yüklerinin değer aralıkları aşağıda Tablo 3’de yer almaktadır.

Güvenilirlik Analizleri

Tek faktörden oluşan yönetici desteği ölçeği ve yine tek faktörden oluşan mesleki tükenmişlik ölçeğinin iç tutarlılığı cronbach’s alpha (α) güvenilirlik katsayısı ile ölçülmüştür. Aşağıda Tablo 3’de araştırmada kullanılan ölçeklerin cronbach’s α değerleri parantez içinde yer almaktadır. Ölçeklerdeki tüm cronbach’s α değerleri sınır değer olan 0,70’den büyüktür (Nunnally, 1970).

Korelasyon Analizi

Aşağıda Tablo 3’de görüldüğü araştırma değişkenleri arasındaki ilişkiyi incelemek amacıyla yapılan Pearson korelasyon analizi yapılmıştır. Buna göre “yönetici desteği” ile “mesleki tükenmişlik” arasında anlamlı ve negatif yönlü bir ilişkisi tespit edilmiştir ($r = -0,32$, $p < 0,01$). Bununla birlikte en yüksek ortalamaya mesleki tükenmişlik (Ort=3,43; S.S.=0,71) sahipken en az ortalamaya ise yönetici desteğinin (Ort=3,05; S.S.=1,42) sahip olduğu görülmektedir.

Tablo 3. Korelasyon, Standart Sapma, Ortalama, Cronbach’s Alpha Değerleri ve Faktör Yükleri

<i>Değişkenler</i>	<i>Faktör Yükleri</i>	<i>Ort.</i>	<i>S.S.</i>	<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>
<i>1</i> <i>Yönetici Desteği</i>	<i>0,81</i> <i>-0,91</i>	<i>3,</i> <i>05</i>	<i>1,</i> <i>42</i>	<i>(0,8</i> <i>8)</i>		
<i>2</i> <i>Mesleki</i> <i>Tükenmişlik</i>	<i>0,83</i> <i>-0,94</i>	<i>3,</i> <i>43</i>	<i>0,</i> <i>71</i>	<i>-</i> <i>0,32**</i>	<i>(0,9</i> <i>0)</i>	

N=112; ** $p < 0,01$; Ort: Ortalama; S.S.: Standart Sapma; Cronbach’s alpha değerleri parantez içinde verilmiştir.

Regresyon Analizi

Aşağıda görüldüğü üzere yapılan basit regresyon analizi sonuçları yer almaktadır (Tablo 4). Buna göre basit regresyon analizine göre algılanan yönetici desteği mesleki tükenmişliği anlamlı ve negatif olarak etkilediği tespit edilmiştir ($\beta=-0,24$; $p<0,01$). Yönetici desteği mesleki tükenmişliğin %30'unu açıkladığı görülmektedir. Bu sonuçlara göre H_1 kabul edilmiştir.

Tablo 4. Regresyon Analizleri

<i>Değişken</i>	<i>Mesleki Tükenmişlik</i>	
	<i>Model</i>	
	β	<i>t</i>
<i>Yönetici Desteği</i>	0,24**	4,345
R^2	0,32	
<i>Uyumlaştırılmış R^2</i>	0,30	
<i>F</i>	26,491*	

Not: N=112; ** $p<0,01$

Sonuç

Bu araştırmada algılanan yönetici desteği ve mesleki tükenmişlik arasındaki ilişkiler, Ankara'da farklı finans kuruluşlarında çalışan 112 çalışandan elde edilen veriler ile incelenmiştir. Elde edilen sonuçlara göre algılanan yönetici desteği ve finans kurumlarında



çalışanlardaki mesleki tükenmişliği negatif olarak etkilediği tespit edilmiştir. Mesleki tükenmişliği azaltmada çalışanlar tarafından algılanan yönetici desteğinin önemli bir değişken olduğu görülmüştür.

Kaynakça

Babin, B. J., & Boles, J. S. (1996). The effects of perceived co-worker involvement and supervisor support on service provider role stress, performance and job satisfaction. *Journal of retailing*, 72(1), 57-75.

Charoensukmongkol, P., Moqbel, M., & Gutierrez-Wirsching, S. (2016). The role of co-worker and supervisor support on job burnout and job satisfaction. *Journal of Advances in Management Research*, 13(1), 4-22.

Eisenberger, R., Stinglhamber, F., Vandenberghe, C., Sucharski, I. L., & Rhoades, L. (2002). Perceived supervisor support: Contributions to perceived organizational support and employee retention. *Journal of applied psychology*, 87(3), 565-573.

Galletta, M., Portoghese, I., Penna, M. P., Battistelli, A., & Saiani, L. (2011). Turnover intention among Italian nurses: The moderating roles of supervisor support and organizational support. *Nursing & health sciences*, 13(2), 184-191.

Griffin, M. A., Patterson, M. G., & West, M. A. (2001). Job satisfaction and teamwork: The role of supervisor support. *Journal of Organizational Behavior: The International Journal of Industrial, Occupational and Organizational Psychology and Behavior*, 22(5), 537-550.

Maertz Jr, C. P., Griffeth, R. W., Campbell, N. S., & Allen, D. G. (2007). The effects of perceived organizational support and perceived supervisor support on employee turnover. *Journal of Organizational Behavior: The International Journal of Industrial, Occupational and Organizational Psychology and Behavior*, 28(8), 1059-1075.

Nunnally, J. C., Jr. (1970). Introduction to psychological measurement. New York, NY, US: McGraw-Hill.

Pazy, A., & Ganzach, Y. (2009). Pay contingency and the effects of perceived organizational and supervisor support on performance and commitment. *Journal of management*, 35(4), 1007-1025.

Pines, M. A. (2005). The burnout measure, short version. *International Journal of Stress Management*, 12(1), 78-88.



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES
FSCONGRESS 19
PROCEEDING BOOK



Thomas, C. H., & Lankau, M. J. (2009). Preventing burnout: The effects of LMX and mentoring on socialization, role stress, and burnout. *Human Resource Management: Published in Cooperation with the School of Business Administration, The University of Michigan and in alliance with the Society of Human Resources Management*, 48(3), 417-432.



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES

FSCONGRESS 19

PROCEEDING BOOK



ALGILANAN İŞ ARKADAŞLARI DESTEĞİ VE YÖNETİCİ DESTEĞİNİN İŞTEN AYRILMA NİYETİ ÜZERİNDEKİ ETKİSİ

Enver Aydoğan*

Emre Burak Ekmekçioğlu**

Özet

Bu çalışmanın amacı yönetici desteği ve algılanan iş arkadaşları desteğinin işten ayrılma niyeti üzerine etkisini incelemektir. Araştırmanın verileri Ankara'da çalışan toplam 124 hemşireden elde edilmiştir. Araştırmada Babin ve Boles (1996)'un beş sorudan oluşan yönetici desteği ölçeği, Mossholder vd. (2005)'nin altı sorudan oluşan iş arkadaşları desteği ölçeği ve Cammann vd. (1979)'nin üç sorudan oluşan işten ayrılma niyeti ölçeği kullanılmış ve bu ölçeklerin geçerlilik ve güvenilirlik analizleri yapılmıştır. Korelasyon ve hiyerarşik regresyon analizleriyle değişkenler arasındaki ilişkiler incelenmiştir. Elde edilen sonuçlara göre algılanan iş arkadaşları desteği ve yönetici destek algısı çalışanların işten ayrılma niyetini anlamlı ve negatif olarak etkilediği tespit edilmiştir. Araştırmada kullanılan değişkenler için nedensel çıkarımlar yapılabilmesi için boylamsal çalışmaların yapılmasına ihtiyaç vardır.

Anahtar Kelimeler: Algılanan iş arkadaşları desteği, yönetici desteği, işten ayrılma niyeti

THE EFFECT OF PERCEIVED COWORKER SUPPORT AND SUPERVISOR SUPPORT ON TURNOVER INTENTION

Abstract

The purpose of this study is to examine the effect of perceived coworker support and supervisor support on turnover intention. The data of the study were obtained from 124 nurses working in Ankara. In the study, Babin and Boles (1996) 's supervisor support scale consisting of five items, Mossholder et al. (2005) 's perceived coworker support scale consisting of six items and Camman et al. (1979) 's turnover intention scale consisting of three items were used and validity and reliability analyzes of these scales were performed. Correlation and hierarchical regression analyzes were used to investigate the relationships between variables. According to the results, perceived coworker support and supervisor support perception were

* Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi, İ.İ.B.F., İşletme Bölümü

**Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi, İ.İ.B.F., İşletme Bölümü

found to affect employees' turnover intention significantly and negatively. Longitudinal studies are needed to make causal inferences for the variables used in the study.

Keywords: Perceived Coworker support, Supervisor support, Turnover Intention

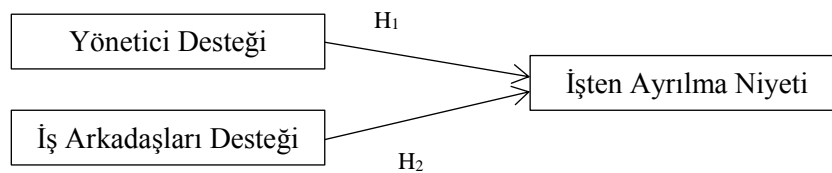
Giriş

Algılanan iş arkadaşları desteği ve yönetici destek algısı çalışanların tutum ve davranışlarını etkileyen önemli değişkenlerdir. Çalışanların, aynı örgüt düzeyinde olan diğer kişilerin ihtiyaç duyulduğunda işle ilgili problemlerde onlara yardım gösterebileceğine yönelik algılarıyla ve yöneticilerinin kendilerine destek verdiği ve onların iyi halleriyle ilgilendiği algısı, özellikle stresli bir iş ortamında çalışanların işten ayrılma niyetlerini azaltacağı düşünülmektedir.

Yönetici desteği; çalışanlarla ilgilenilmesi ve onlara destek verilmesini (Babin ve Boles, 1996: 60) ve yöneticilerin çalışanların iyi durumlarına yönelik ilgilerini kapsamaktadır (Eisenberger vd. 2002). Literatür incelendiğinde yönetici desteğinin iş tatminini (Griffin vd., 2001) ve performansı (Pazy ve Ganzach, 2009) anlamlı ve pozitif olarak etkilediği; işten ayrılma niyetini (Maertz vd., 2007; Kuvaas ve Dysvik, 2010) ise anlamlı ve negatif olarak etkilediği tespit edilmiştir. Galletta vd. (2011) İtalyan hemşireler üzerine yapmış olduğu araştırmada yönetici desteğinin işten ayrılma niyetini anlamlı ve negatif olarak etkilediğini tespit etmiştir.

İş arkadaşları desteği, çalışma arkadaşlarına yardım etme davranışlarını kapsayan bir değişken (Mossholder vd., 2005) olup sosyal destek teorisi bağlamında değerlendirildiğinde iş arkadaşları desteğinin işten ayrılma niyetini negatif olarak etkileyebileceği tahmin edilmektedir. Yapılan araştırmalar da iş arkadaşları desteğinin işten ayrılma niyetini anlamlı ve negatif olarak etkilediği tespit edilmiştir (Mossholder vd., 2005; Karatepe, 2012; Tews ve Micheal, 2013).

Yukarıda verilen açıklamalar doğrultusunda bu çalışmanın amacı, yönetici desteği ve iş arkadaşları desteğinin işten ayrılma niyeti üzerindeki etkisi incelenmektedir. Buna göre aşağıda Şekil 1’de araştırma modeli ve hipotezleri yer almaktadır.



H_1 = Yönetici Desteği, işten ayrılma niyetini anlamlı ve negatif olarak etkiler.

H_2 = İş arkadaşları desteği, işten ayrılma niyetini anlamlı ve negatif olarak etkiler.



Şekil 1. Araştırma Modeli ve Hipotezleri

Araştırmanın Yöntemi

Ocak 2018- Şubat 2018 ayları arasında gerçekleştirilen çalışmada toplamda 145 anket, farklı özel ve üniversite hastanelerinde çalışan hemşirelere kapalı zarf içinde dağıtılmıştır. Toplam 126 anket cevaplanarak araştırmacılara geri dönmüştür. Anketlerden 2 tanesi eksik doldurulduğu için araştırma dışında tutulmuştur. Buna bağlı olarak elde edilen 124 anket verisi ile analizler gerçekleştirilmiştir. Araştırmada öncelikle tanımlayıcı istatistikler, geçerlilik ve güvenilirlik analizleri yapılmıştır. Daha sonra araştırma modeli doğrultusunda hipotezleri test etmek amacıyla korelasyon ve regresyon analizleri uygulanmıştır.

Araştırmada yönetici desteğini ölçmek için Babin ve Boles (1996) tarafından geliştirilen 5 maddeli yönetici desteği ölçeği kullanılmıştır. İş arkadaşları desteğini ölçmek için 6 maddeden oluşan Mossholder vd. (2005)'nin iş arkadaşları desteği ölçeği kullanılmıştır. İşten ayrılma niyeti ise 3 maddeden oluşan Cammann vd. (1979) tarafından geliştirilen işten ayrılma niyeti ölçeği kullanılmıştır. Araştırmadaki ölçekler 5'li likert ile ölçülmüştür (1=Kesinlikle katılmıyorum; 5=Kesinlikle katılıyorum). Aşağıda verilen Tablo 1'de araştırmada kullanılan ölçekler ile ilgili bilgiler yer almaktadır.

Tablo 1. Araştırmada Kullanılan Ölçekler

<i>Araştırmacılar</i>	<i>Ölçekler</i>	<i>Madde Sayısı</i>	<i>Likert Tipi</i>
<i>Babin ve Boles (1996)</i>	<i>Yönetici Desteği Ölçeği</i>	<i>5 madde</i>	<i>5'li Likert</i>
<i>Mossholder vd. (2005)</i>	<i>İş Arkadaşları Desteği</i>	<i>6 madde</i>	<i>5'li Likert</i>
<i>Cammann vd. (1979)</i>	<i>İşten Ayrılma Niyeti</i>	<i>3 madde</i>	<i>5'li Likert</i>

Araştırma Bulguları

Frekans Analizi

Aşağıdaki Tablo 2’de görüldüğü üzere toplam 124 katılımcının tümü kadındır (%100). Yaş ortalaması 28,45 olup, toplam katılımcıların büyük bir çoğunluğu 24-27 (%54,8) yaş arasındadır. Bunu aynı orana sahip olan 28-31 (%22,6) ve 32-35 (%22,6) yaş arasında olanlar takip etmektedir. Katılımcıların büyük bir çoğunluğu lisans mezunudur (%84,7). Katılımcıların mevcut kurumlarındaki ortalama çalışma süresi 4,25 yıldır. 4-7 yıl arası (%51,6) çalışan katılımcı sayısı ve 1-3 yıl arası (%45,2) çalışan katılımcı sayısı araştırmada büyük bir çoğunluğu oluşturmaktadır.

Tablo 2. Frekans Analizi

		Frekans	Yüzde (%)
Cinsiyet	Erkek	0	0
	Kadın	124	100
Yaş (Ort:28,45 yaş)	24-27	68	54,8
	28-31	28	22,6
	32-35	28	22,6
Eğitim Durumu	Lisans	105	84,7
	Yüksek Lisans	19	15,3
Çalışma Süresi (Ort:4,25 yıl)	1-3 yıl	56	45,2
	4-7 yıl	64	51,6
	8-11 yıl	4	3,2
Toplam		124	100



Faktör Analizi

Araştırma modeli ve hipotezleri test etmek amacıyla öncelikle açıklayıcı faktör analizi yapılmıştır. Araştırmada kullanılan ölçeklerin yapı geçerliliğini ortaya koymak amacıyla her bir ölçek için döndürülmüş (varimaks) bileşenler yöntemi kullanılarak açıklayıcı faktör analizi yapılmış ve bileşenler matriksi oluşturulmuştur. 6 maddeden oluşan iş arkadaşları desteği ölçeği yapılan açıklayıcı faktör analizi sonucuna göre *Mossholder vd. (2005)*'nin çalışmasında olduğu gibi özdeğeri (eigenvalue) ise 1'den büyük tek bir bileşen elde edilmiştir. Faktör yükleri 0,84-0,95 arasında yer almaktadır. 5 maddeden oluşan yönetici desteği ölçeği için yapılan açıklayıcı faktör analizi sonucuna göre *Babin ve Boles (1996)*'un çalışmasında olduğu gibi özdeğeri (eigenvalue) ise 1'den büyük tek bir bileşen elde edilmiştir. Faktör yükleri 0,84-0,89 arasında yer almaktadır. 3 maddeden oluşan işten ayrılma niyeti ölçeği için yapılan açıklayıcı faktör analizi sonucuna göre *Camman vd. (1979)*'nin çalışmasında olduğu gibi özdeğeri (eigenvalue) ise 1'den büyük tek bir bileşen elde edilmiştir. Faktör yükleri 0,92-0,94 arasında yer almaktadır. Faktör yüklerinin değer aralıkları aşağıda Tablo 3'de yer almaktadır.

Güvenilirlik Analizleri

Tek faktörden oluşan iş arkadaşları desteği ölçeği, tek faktörden oluşan yönetici desteği ölçeği ve yine tek faktörden oluşan işten ayrılma niyeti ölçeğinin iç tutarlılığı cronbach's alpha (α) güvenilirlik katsayısı ile ölçülmüştür. Aşağıda Tablo 3'de araştırmada kullanılan ölçeklerin cronbach's α değerleri parantez içinde yer almaktadır. Ölçeklerdeki tüm cronbach's α değerleri sınır değer olan 0,70'den büyüktür (Nunnally, 1970).

Korelasyon Analizi

Aşağıda Tablo 3'de görüldüğü araştırma değişkenleri arasındaki ilişkiyi incelemek amacıyla yapılan Pearson korelasyon analizi yapılmıştır. Buna göre "işten ayrılma niyeti"nin; iş arkadaşları desteği ($r = -0,43, p < 0.01$) ve yönetici desteği ($r = -0,23, p < 0.05$) ile anlamlı ve negatif yönlü bir ilişkisi tespit edilmiştir. Bununla birlikte en yüksek ortalamaya yönetici desteği (Ort=3,67; S.S.=0,70) sahipken en az ortalamaya ise iş arkadaşları desteğinin (Ort=3,09; S.S.=1,44) sahip olduğu görülmektedir.

Tablo 3. Korelasyon, Standart Sapma, Ortalama, Cronbach's Alpha Değerleri ve Faktör Yükleri

<i>Değişkenler</i>	<i>Faktör Yükleri</i>	<i>Ort.</i>	<i>S.S.</i>	<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>
<i>1 İş Arkadaşları Desteği</i>	0,8 4-0,95	3,09	1,44	(0,91)		
<i>2 Yönetici Desteği</i>	0,8 4-0,89	3,67	0,70	0,15	(0,89)	
<i>3 İşten Ayrılma Niyeti</i>	0,9 2-0,94	3,35	1,41	-0,43**	-0,23*	(0,92)

N=124; ** $p<0,01$; * $p<0,05$; Ort: Ortalama; S.S.: Standart Sapma; Cronbach's alpha değerleri parantez içinde verilmiştir.

Regresyon Analizleri

Aşağıda görüldüğü üzere yapılan basit ve çoklu regresyon analizi sonuçları yer almaktadır (Tablo 4). Buna göre basit regresyon analizine göre yönetici desteği işten ayrılma niyetini anlamlı ve negatif olarak etkilediği tespit edilmiştir ($\beta=-0,22$; $p<0,05$). Yönetici desteği işten ayrılma niyetinin yalnızca %5'ini açıkladığı görülmektedir. Modele iş arkadaşları desteği eklendiğinde, yine yönetici desteği işten ayrılma niyetini anlamlı ve negatif etkilediği ($\beta=-0,16$; $p<0,05$), iş arkadaşları desteğinin de işten ayrılma niyetini anlamlı ve negatif etkilediği tespit edilmiştir ($\beta=-0,41$; $p<0,01$). Yönetici desteği ve iş arkadaşları desteği birlikte işten ayrılma niyetinin %21'ini açıkladığı görülmektedir. Bu sonuçlara göre H_1 ve H_2 kabul edilmiştir.

Tablo 4. Regresyon Analizleri

İşten Ayrılma Niyeti

<i>Değişkenler</i>	<i>Model 1</i>		<i>Model 2</i>	
	β	<i>t</i>	β	<i>t</i>



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES
FSCONGRESS 19
PROCEEDING BOOK



<i>Yönetici Desteği</i>	0,22*	2,548	-0,16*	-2,015
<i>İş Arkadaşları Desteği</i>			-0,41**	-4,990
R^2		0,05		0,21
ΔR^2		0,05		0,16
F		6,491*		16,332*
ΔF		6,491*		24,901**

Not: N=124; ** $p < 0,01$; * $p < 0,05$

Sonuç

Bu araştırmada algılanan iş arkadaşları desteği, yönetici desteği ve işten ayrılma niyeti arasındaki ilişkiler Ankara'da farklı hastanelerde çalışan 124 hemşireden elde edilen veriler ile incelenmiştir. Elde edilen sonuçlara göre iş arkadaşları ve yönetici desteği hemşirelerin işten ayrılma niyetlerini negatif olarak etkilediği tespit edilmiştir. Ancak işten ayrılma niyetini iş arkadaşları desteği, yönetici desteğine göre daha çok açıklamıştır.

Kaynakça

Babin, B. J., & Boles, J. S. (1996). The effects of perceived co-worker involvement and supervisor support on service provider role stress, performance and job satisfaction. *Journal of retailing*, 72(1), 57-75.

Camman, C., Fichman, M., Jenkins, D., & Klesh, J. (1979). The Michigan Organizational Assessment Questionnaire (Unpublished manuscript, University of Michigan, Ann Arbor).

Eisenberger, R., Stinglhamber, F., Vandenberghe, C., Sucharski, I. L., & Rhoades, L. (2002). Perceived supervisor support: Contributions to perceived organizational support and employee retention. *Journal of applied psychology*, 87(3), 565-573.



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES

FSCONGRESS 19

PROCEEDING BOOK



Galletta, M., Portoghese, I., Penna, M. P., Battistelli, A., & Saiani, L. (2011). Turnover intention among Italian nurses: The moderating roles of supervisor support and organizational support. *Nursing & health sciences*, 13(2), 184-191.

Griffin, M. A., Patterson, M. G., & West, M. A. (2001). Job satisfaction and teamwork: The role of supervisor support. *Journal of Organizational Behavior: The International Journal of Industrial, Occupational and Organizational Psychology and Behavior*, 22(5), 537-550.

Karatepe, O. M. (2012). The effects of coworker and perceived organizational support on hotel employee outcomes: The moderating role of job embeddedness. *Journal of Hospitality & Tourism Research*, 36(4), 495-516.

Kuvaas, B., & Dysvik, A. (2010). Exploring alternative relationships between perceived investment in employee development, perceived supervisor support and employee outcomes. *Human Resource Management Journal*, 20(2), 138-156.

Maertz Jr, C. P., Griffeth, R. W., Campbell, N. S., & Allen, D. G. (2007). The effects of perceived organizational support and perceived supervisor support on employee turnover. *Journal of Organizational Behavior: The International Journal of Industrial, Occupational and Organizational Psychology and Behavior*, 28(8), 1059-1075.

Mossholder, K. W., Settoon, R. P., & Henagan, S. C. (2005). A relational perspective on turnover: Examining structural, attitudinal, and behavioral predictors. *Academy of Management Journal*, 48(4), 607-618.

Nunnally, J. C., Jr. (1970). Introduction to psychological measurement. New York, NY, US: McGraw-Hill.

Pazy, A., & Ganzach, Y. (2009). Pay contingency and the effects of perceived organizational and supervisor support on performance and commitment. *Journal of management*, 35(4), 1007-1025.

Tews, M. J., Michel, J. W., & Ellingson, J. E. (2013). The impact of coworker support on employee turnover in the hospitality industry. *Group & Organization Management*, 38(5), 630-653.



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES

FSCONGRESS 19

PROCEEDING BOOK



ÇALIŞANLARIN MAKYAVELİST VE SINİK TUTUMLARININ ÖRGÜTSEL YAŞAMDA GÖSTERDİKLERİ POLİTİK DAVRANIŞLAR İLE ETKİLEŞİMİNİN ANALİZİ: ANKARA İLİNDE BİR ARAŞTIRMA

BENGİSU ÖZDEL*

DOÇ. DR. AYKUT GÖKSEL**

Abstract

Political behavior, which exists in all organizations, needs to be managed to make positive contribution to the organization. In order to manage political behavior, its determinants and its relations with other constructs in organization behavior literature. In this context, the aim of this study is to analyze the effect of sinizm, which is increasing among employees, as well as machiavellism, which became more important due to recent firm scandals. A structured questionnaire was applied to the employees of one public and one private organization operating in Ankara. Results illustrate that machiavellism and cynicism don't effect on political behaviour. In addition, we found that sex, private and public work, education and length of service in organization has a significant effect on cynicism and political behaviour, while only public or private work has an effect on machivellism. We argue that our findings will provide important insight for managers on management of political behavior in a positive way.

Keywords: Machiavellism, Cynicism, Political Behavior, Organizational Behavior.

Özet

Günümüzde, her kurumda var olduğu kabul edilen politik davranışların örgüte pozitif katkı yapacak şekilde yönetilmesi gerekmektedir. Bu davranışların yönetilmesi ise, davranışın nedenlerinin ve örgütsel davranış literatüründe yer alan diğer kavramlar ile ilişkilerinin araştırılması ile mümkündür. Bu bağlamda, bu çalışmanın amacı işgörenler arasında giderek yaygınlaşan sinik tutumlar ile son yıllarda önemi giderek artan makyavelizm'in politik davranışlar üzerindeki etkisini araştırmaktır. Araştırma kapsamında birisi kamu, diğeri özel olmak üzere iki kurum çalışanlarına anket uygulaması yapılmıştır. Analiz bulguları, makyavelizm ve sinizmin politik davranış üzerinde istatistiksel açıdan anlamlı bir etkisinin olmadığını göstermektedir. İlave olarak, sinizm ve politik davranış değişkenlerinin cinsiyet,

* Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi Lisansüstü Eğitim Enstitüsü

** Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi



özel ve kamuda çalışma durumu, eğitim durumu, kurumda çalışma süresine göre farklılık gösterdiği, makyavelizmin ise sadece özel veya kamuda çalışma durumuna göre farklılık gösterdiği sonucuna ulaşılmıştır. Araştırma bulgularının, örgüt yöneticilerine de politik davranışların örgüte pozitif katkı yapacak şekilde nasıl yönetilmesi gerektiği konusunda yol gösterici olacağı değerlendirilmektedir.

Anahtar Kelimeler: Makyavelizm, Sinizm, Politik Davranış, Örgütsel Davranış.

1. Giriş

Her kurumun politik bir yapıyı barındırması, politik davranış konusunu örgütsel davranış literatürünün en önemli konularından biri haline getirmiştir (Zaleznik, 1999). Gerçekte, politik davranışların genel olarak olumsuz sonuçlar doğuracağı düşünülse de (Mintzberg, 1983), örgütün çevreye uyum sağlamasına katkı yapmak gibi olumlu etkileri bulunduğu da belirtilmektedir (Pfeffer, 1981). Bu durum, araştırmacıları, kaçınılmaz olan politik davranışların iyi yönetilmesi gerektiği sonucuna ulaştırmıştır (Fairman ve Clark, 1983: 95; Eisenhardt ve Bourgeois, 1988). Politik davranışların etkili bir şekilde yönetilebilmesi için ise, nedenlerinin bulunması ve örgütsel davranış literatüründe yer alan diğer kavramlar ile ilişkilerinin araştırılması ile mümkündür.

1.1. Çalışmanın Amacı ve Kapsamı

Bu kapsamda, bu çalışmanın amacı, tüm dünyada çalışanlar arasında giderek yaygınlaştığı gözlemlenen (Arslan, 2012) sinik tutumlar ile son yıllarda basında ve sosyal medyada sıkça yer alan önemi giderek artan makyavelizm'in politik davranışlar üzerindeki etkisini araştırmaktır. Makyavelizm ile politik davranışlar arasındaki ilişkinin araştırılması ile ulusal literatüre, sinizm ile politik davranış arasındaki ilişkinin araştırılması ile de hem ulusal hem de uluslararası literatüre önemli bir katkı yapılacağı değerlendirilmektedir.

2. Literatür Taraması

Makyavelizm ile ilgili çalışmalar incelendiğinde, kavramın örgütsel davranış literatüründe yer alan diğer kavramlar ile ilişkisinin incelendiği birçok çalışma olduğu görülmüştür. Örneğin, Deluga (2001) Makyavelizm ile liderlik konusunu, Gable ve Topol (1987) iş tatmini, Wolfson (1981) yardımlaşma davranışı, Gunnthorsdottir ve ark. (2002) ise güven kavramının Makyavelizm ile ilişkisini incelemiştir. 2000'li yıllarda yapılan farklı çalışmalarda, yüksek makyavelistlerin iş tatmininin de düşük olduğu (Dahling ve ark., 2009), veya ahlaki olmayan davranışlara daha eğilimli oldukları (Al-Khatip ve ark., 2002), etik normlara daha az uymakta olan çalışanların daha yüksek düzeyde makyavelist tutum sergiledikleri (Hegarty ve Sims, 1978: 454; Jones ve Kavanagh, 1996; Dahling ve ark., 2009) sonucuna ulaşılmıştır. Diğer taraftan, Liu (2008) makyavelist çalışanların bilgi ve tecrübe paylaşımı konusunda daha isteksiz olduğu, Andrew ve ark. (2008) ise empati kurma yeteneklerinin daha düşük olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Makyavelizm her ne kadar olumsuz bir



davranış biçimi gibi görülse de makyavelist kişilerin özellikle rekabetçi ortamlarda daha başarılı olduğunu gösteren çalışmalar da mevcuttur (Ergeneli, 2006)

Sinizm ile ilgili literatür incelendiğinde, ABD’de olduğu gibi (Kanter ve Mirvis, 1991: 45), Asya ve Avrupa’da da (Dean ve ark., 1998: 341) sinik tutumun çalışanlar arasında son dönemde yaygınlaşmaya başladığı sonucuna ulaşılmıştır (Hochwarter ve ark., 2004). Diğer taraftan, örgütsel sinizm ile diğer yapılar arasındaki ilişkilerin araştırıldığı çalışmalarda, sinik davranışları yüksek seviyede sergileyen çalışanların iş tatminlerinin ve örgütsel bağlılıklarının düşük olduğu (Reichers ve ark., 1997), benzer şekilde örgütsel vatandaşlık davranışının sinik tutumlardan olumsuz etkilendiği (Andersson ve Bateman, 1997) sonucuna ulaşılmıştır. Son olarak, yakın dönemde yapılan bir çalışmada makyavelist liderlerin bulunduğu örgütlerde çalışanların sinik tutum sergileme olasılıklarının daha yüksek olduğu sonucuna ulaşılmıştır (Gkorezis ve ark., 2015).

Politik davranış literatürü incelendiğinde, Drory ve Romm (1988) erkeklerin işyerindeki politik eylemlere daha aktif olarak katıldıkları, O’Neil (2004) tarafından yapılan araştırmada ise politik davranışlar açısından erkek ve kadınlar arasında herhangi bir fark olmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Zahra (1985) ise yaşlı çalışanları politik davranışlara daha negatif bir yargı ile baktıkları, Gandz ve Murray (1980) ise üst kademe yöneticilerin politik davranış sergileme olasılıklarının alt kademe çalışanlara göre daha düşük olduğu sonucuna ulaşmıştır.

Politik davranışların makyavelizm ile ilişkisinin incelendiği az sayıda ampirik çalışma sonucunda, makyavelist tutuma sahip bireylerin politik davranışları sergileme olasılığının daha yüksek olduğu sonucuna ulaşılmıştır (Kacmar ve Ferris, 1991: 70; Valle ve Perrew, 2000). Benzer şekilde, Curtis (2003) tarafından makyavelizmin yüksek seviyede politik bireylerin bir özelliği olduğu sonucuna ulaşılmıştır (Curtis, 2003: 293). Son olarak, Chiaburu ve ark. (2013) tarafından örgütsel politik davranış algısı ile örgütsel sinizm arasında güçlü bir pozitif ilişki olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Son olarak, literatürde örgütsel sinizmin ile politik davranışlar üzerindeki etkisinin araştırıldığı bir çalışma bulunmadığından, bu ilişkinin ortaya çıkarılması bu çalışmanın en önemli katkısını oluşturmaktadır.

3. Araştırmanın Metodolojisi

3.1. Ölçekler

Bu çalışma kapsamında veri toplanması amacı ile tasarlanan anket toplam 4 bölümden oluşmaktadır. Anketin ilk bölümünde cinsiyet, yaş, eğitim durumu, kurumda çalışma süresi gibi demografik faktörler, ikinci bölümünde Christie ve Geis (1970) tarafından geliştirilen ve Demirtaş ve Bıçkes (2014) tarafından Türkçe’ye uyarlanan makyavelizm ölçeği, üçüncü bölümde Brandes, Dharwadkar ve Dean (1999) tarafından geliştirilmiş olan ve Erdost ve ark. (2007) tarafından Türkçe’ye uyarlanan sinizm ölçeği kullanılmıştır.

Son olarak, araştırmanın bağımlı değişkeni olan politik davranış için İslamoğlu ve Börü (2007) tarafından geliştirilen politik davranış ölçeği kullanılmıştır.



3.2. Örneklem

Araştırmanın örneklemini, Ankara ili sınırları içerisinde faaliyet gösteren birisi özel diğeri kamu olmak üzere iki farklı işletmede çalışan 20-60 yaş aralığındaki kadın ve erkek çalışanlar oluşturmaktadır. Mart-Nisan 2019 tarihleri arasında yapılan anket uygulaması 129'u özel sektörde, 133'ü kamu sektöründe çalışan toplam 262 kişi tarafından yanıtlanmıştır. Çalışmada elde edilen verilerin analizinde IBM SPSS Statistics 22 (IBM SPSS, Türkiye) programının kullanıldığı çalışmada, araştırmanın bağımsız değişkenlerini cinsiyet, yaş, eğitim durumu, alan, çalışma süresi gibi demografik faktörler ile makyavelizm ve sinizm ölçekleri, bağımlı değişkenini ise politik davranış ölçeği oluşturmaktadır.

4. Bulgular

4.1. Demografik değişkenlerin etkisine ilişkin bulgular

262 kişiyi kapsayan örneklemin 147'si erkek, 115'i ise kadın çalışanlardan oluşmaktadır. 114 kişi sosyal alanlardan, 148 kişi ise teknik alanlardan mezun olmuştur. Örneklemin 171'i evli, 91'i ise bekar. Örnekleminde 185 kişi 30 yaşın altındaki çalışanlardan oluşmakta olup, 30 yaş üzeri çalışanların sayısı sadece 77'dir. Anketi cevaplayanlardan 26 kişi lise, 44 kişi ise ön lisans, 192 kişi lisans ve üzeri eğitimini tamamlamıştır.

Makyavelizm, sinizm ve politik davranış algısının cinsiyete göre farklılık gösterip göstermediğini belirlemek üzere yapılan analiz sonuçları Tablo 1'de verilmiştir. Analiz sonuçlarına göre, araştırmaya katılan çalışanların sinizm ve politik davranış düzeyleri cinsiyete göre farklılık gösterirken, makyavelizm düzeyleri arasında istatistiksel açıdan anlamlı bir farklılık olmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Alt boyutlar özelinde yapılan analizlerde ise, sinizmin alt boyutlarından bilişsel ve davranışsal alt boyutları için erkeklerde kadınlara nazaran daha yüksek olduğu görülmüş olup politik davranışın karşılıklı çıkar gözetmek alt boyutu hariç tüm alt boyutları için kadınların politik davranış düzeylerinin erkeklere nazaran daha yüksek olduğu görülmüştür.

Tablo 1: Cinsiyete Göre Makyavelizm, Sinizm ve Politik Davranış



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES
FSCONGRESS 19
PROCEEDING BOOK



	insiyet	C	Ort.	S	Ort	td.	S	U
			Ort.	Ort.	Ort	Ort.	Değeri	Değeri
Makya velizm	rkek	E	47	36.79	765	2.9	49864	7
	adm	K	15	24.74	000	2.9	42068	201
Sinizm	rkek	E	47	42.02	419	2.1	83764	6
	adm	K	15	18.05	975	1.8	78635	906.0 011
Politik Davranış	rkek	E	47	22.12	906	2.7	.13049	7
	adm	K	15	43.49	283	3.1	.17067	073.5 023
Sinizm Bilişsel	rkek	E	47	44.27	272	2.4	.04387	6
	adm	K	15	15.18	800	2.0	.07141	576.0 002
Alt Boyutu	rkek	E	47	39.12	846	1.7	83793	7
	adm	K	15	21.76	304	1.6	80228	332.5 061
Sinizm Duyuşsal Alt Boyutu	rkek	E	47	40.35	810	2.3	.00152	7
							152.0	031



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES

FSCONGRESS 19

PROCEEDING BOOK



Sinizm Davranışsal Alt Boyutu	K	15	20.19	1	275	2.1	.97591		
Tavizci ve İkiyüzlü Davranmak	E	47	23.27	1	425	2.6	.29543	7	
	K	15	42.02	1	841	2.9	.34837	242.5	047
Göze Girmeye Çalışmak	E	47	23.19	1	014	3.0	.40225	7	
	K	15	42.12	1	374	3.3	.39557	231.0	044
Koalisyon Kurmak	E	47	20.72	1	272	3.0	.23414	6	
	K	15	45.27	1	348	3.4	.24626	868.5	009
Karşılıklı Gözetmek	E	47	26.52	1	554	2.8	.25715	7	
	K	15	37.87	1	587	3.0	.33374	720.5	228
Üst Yönetime Yaranmaya Çalışmak	E	47	22.70	1	456	2.9	.35262	7	
	K	15	42.75	1	217	3.3	.39334	158.5	032

Ankete katılan bireylerin özel sektörde veya kamu kurumunda çalışma durumlarının makyavelizm, sinizm ve politik davranış algısı üzerine bir etkisi olup olmadığı analiz edilmiştir. Tablo 2’de verilen analiz sonuçlarına göre, politik davranışın koalisyon kurmak alt boyutu hariç analiz edilen tüm ana ve alt boyutlar için farklılığın istatistiksel açıdan anlamlı olduğu görülmektedir. Analiz sonuçları incelendiğinde, makyavelizm ve politik

davranış özel sektörde çalışan bireyler arasında daha yüksek iken, sinizmin kamu kurumunda çalışan bireyler arasında daha yüksek olduğu görülmektedir.

Tablo 2: Kamu ve Özel Kurumlar Özelinde Makyevelizm, Sinizm ve Politik Davranış

	Sektör	S	Ort.	Ort.	Ort.	Ort.	S	U	Değeri	S
Makyevelizm	Özel	29	46.76	368	3.0	47506	610.00	6	001	
	Kamu	33	16.70	519	2.8	44148				
Sinizm	Özel	29	09.39	239	1.8	79294	726.50	5	000	
	Kamu	33	52.94	390	2.2	80256				
Politik Davranış	Özel	29	51.63	468	3.2	.16423	982.00	5	000	
	Kamu	33	11.98	401	2.6	.07512				
Sinizm Bilişsel	Özel	29	11.00	078	2.0	.04415	934.00	5	000	
	Kamu	33	51.38	338	2.5	.03007				
Alt Boyutu	Özel	29	10.09	233	1.5	74761	816.00	5	000	
	Kamu	33								



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES

FSCONGRESS 19

PROCEEDING BOOK



Sinizm Duyuşsal Alt Boyutu	amu	K	33	52.27	1	048	1.9	85435	.			
Sinizm Davranışsal Alt Boyutu	zel	Ö	29	19.29	1	189	2.1	.01105	1			
	amu	K	33	43.34	1	160	2.4	96348	.	004.00	7	010
Tavizci ve İkiyüzlü Davranmak	zel	Ö	29	51.61	1	558	3.1	.30996	1			
	amu	K	33	11.99	1	400	2.4	.25105	1	984.00	5	000
Göze Girmeye Çalışmak	zel	Ö	29	51.24	1	209	3.5	.34197	1			
	amu	K	33	12.36	1	880	2.7	.37813	1	032.50	6	000
Koalisyon Kurmak	zel	Ö	29	35.35	1	791	3.2	.19463	1			
	amu	K	33	27.76	1	353	3.1	.30884	1	081.50	8	417
Karşılıklı Çıkar Gözetmek	zel	Ö	29	42.88	1	395	3.1	.35781	1			
	amu	K	33	20.46	1	556	2.7	.20151	1	110.00	7	016
Üst Yönetime Yaranmaya Çalışmak	zel	Ö	29	51.88	1	858	3.4	.33269	1			
	amu	K	33	11.73	1	469	2.7	.33280	1	949.00	5	000



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES

FSCONGRESS 19

PROCEEDING BOOK



	e	Lis	6	51.02	1	593	2.1	66893		
	Lisans	Ön	4	43.55	1	802	2.1	89114		
Sinizm		Lis	53	32.48	1	467	2.0	83421	36	9.8
	L/Doktora	Y.	9	6.86	9	797	1.6	63565		043
	e	Lis	6	8.69	9	511	2.4	90394		
	Lisans	Ön	4	11.16	1	233	2.6	.13861		
Politik Davranış		Lis	53	33.39	1	673	2.9	.17080	653	17.
	L/Doktora	Y.	9	68.33	1	971	3.4	.09376		001
	e	Lis	6	34.94	1	308	2.2	74338		
	Lisans	Ön	4	47.98	1	091	2.5	.10765		
Bilişsel Alt Boyutu		Lis	53	32.21	1	967	2.2	.11594	20	6.7
	L/Doktora	Y.	9	03.52	1	788	1.8	85577		
	e	Lis	6	58.46	1	103	1.9	74719	382	11.
										023



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES

FSCONGRESS 19

PROCEEDING BOOK



	Ön Lisans	4	39.41	1	1.7	992	87867			
Sinizm Duyuşsal Alt Boyutu	Lisans	53	32.47	1	1.7	309	83160			
	Y. L/Doktora	9	6.32	9	1.3	838	67506			
	Lisans	6	52.73	1	2.5	385	.01577			
Sinizm Davranışsal Alt Boyutu	Ön Lisans	4	39.82	1	2.3	939	.08614			
	Lisans	53	31.11	1	2.2	614	97778	54	6.3	174
	Y. L/Doktora	9	06.33	1	1.9	394	87184			
	Lisans	6	04.50	1	2.2	827	.05650			
ve Tavizci İkiyüzlü Davranmak	Ön Lisans	4	13.01	1	2.4	698	.31106			
	Lisans	53	31.41	1	2.7	964	.33492	467	16.	002
	Y. L/Doktora	9	69.32	1	3.4	606	.23906			
Göze Girmeye Çalışmak	Lisans	6	5.60	9	2.4	769	.28010			
	Ön Lisans	4	14.66	1	2.8	091	.49165	474	15.	004



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES

FSCONGRESS 19

PROCEEDING BOOK



	Lis	53	34.61	1065	3.2	1			
	ans								.40533
	Y.	9	58.08	788	3.6	1			
	L/Doktora								.17041
	Lis	6	34.40	154	3.2	1			
	e								.40732
	Ön	4	14.94	455	2.9	1			
	Lisans								.22711
Koalisyon Kurmak	Lis	53	33.36	444	3.2	1	66	3.3	499
	ans								.23101
	Y.	9	44.65	121	3.4	1			
	L/Doktora								.27077
	Lis	6	06.67	288	2.5	1			
	e								.18602
	Ön	4	09.78	795	2.5	1			
	Lisans								.18588
li Karşılık Gözetmek Çıkar	Lis	53	35.42	082	3.0	1	374	11.	023
	ans								.28197
	Y.	9	57.44	939	3.3	1			
	L/Doktora								.35068
	Lis	6	9.19	538	2.1	1			
	e								.26221
Üst Yönetime Yaranmaya Çalışmak	Ön	4	18.42	561	2.8	1	944	21.	000
	Lisans								.42041
	Lis	53	35.67	917	3.1	1			
	ans								.34136



Y.	:	1	3.7	1
L/Doktora	9	64.53	172	.21370

Son olarak, kişilerin kurumda çalışma sürelerinin makyavelizm, sinizm ve politik davranış değişkenleri üzerinde etkisi olup olmadığı test edilmiş olup, sinizm ve politik davranışlar kurumda çalışma süresine göre farklılık gösterirken, makyavelizm düzeyi için istatistiksel açıdan anlamlı bir farklılık söz konusu değildir. Alt boyutlar özelinde yapılan analizlerde, sinizmin alt boyutlarından bilişsel ve duyuşsal alt boyut, politik davranış alt boyutlarından ise göze girmeye çalışmak ve üst yönetime yaranmaya çalışmak alt boyutlarının kurumda çalışma süresine göre farklılık gösterdiği saptanmıştır. Yapılan ikili karşılaştırma sonucunda sinizmin hem bilişsel hem de duyuşsal alt boyutu için sinik tutumların 11-15 yaş grubundaki bireyler için diğer yaş gruplarına göre daha yüksek olduğu, 1-5 yıllık çalışma süresine sahip bireyler için ise diğer yaş gruplarına göre daha düşük olduğu görülmektedir. Son olarak, politik davranış alt boyutları için yapılan karşılaştırma sonuçları hem göze girmeye çalışmak hem de üst yönetime yaranmaya çalışmak alt boyutları için 11-15 yaş grubundaki bireyler için diğer yaş gruplarına göre yüksek olduğu, diğer taraftan 21 yıl ve üzeri çalışma süresine sahip bireyler için ise diğer yaş gruplarına göre daha düşük olduğu saptanmıştır.

5. Sonuç ve Tartışma

Makyavelist ve sinik tutumların politik davranış algısı üzerindeki etkisini belirlemeye yönelik olarak tasarlanan bu tez çalışması kapsamında toplam 262 kişilik örneklemden oluşan özel ve kamu çalışanlarından veri toplanmıştır. Analiz sonuçları makyavelist ve sinik tutumların politik davranış algısı üzerinde istatistiksel açıdan anlamlı bir etkisinin olmadığını göstermektedir. Demografik verilerin analizinde ise makyavelist tutumların cinsiyet değişkenine göre farklılaşmadığı belirlenmiştir. Makyavelizm ve politik davranışın özel sektörde kamu kurumuna göre daha yüksek olduğu, sinizmin ise kamu kurumunda çalışan bireyler arasında daha yaygın olduğu tespit edilmiştir.

Analiz edilen kavramların tamamının yaşa göre farklılık göstermediği, eğitim durumunun ise makyavelist tutum üzerinde istatistiksel açıdan anlamlı bir etkiye sahip olmadığı, sinik tutumlar ve politik davranışlar üzerinde etkili olduğu sonucu elde edilmiştir. Makyavelizmin kurumda çalışma süresine göre farklılık göstermediği, sinik tutumlar ve politik davranışların ise kişilerin kurumda çalışma süresine göre farklılık gösterdiği belirlenmiştir.

Konu ile ilgili literatürde yer alan çalışmalar incelendiğinde ise bu çalışma bulguları ile farklılık gösteren sonuçlara ulaşıldığı görülmektedir. Bu bağlamda, ulusal anlamda makyavelizm ve politik davranış arasındaki ilişkiyi araştıran ilk çalışma olması nedeni ile literatüre önemli katkı yapıldığı değerlendirilmektedir. Diğer taraftan, bu çalışmanın önemli bir



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES

FSCONGRESS 19

PROCEEDING BOOK



diğer katkısı da örgütsel sinizm ile politik davranışlar arasındaki ilişkileri analiz etmeye yönelik ilk çalışma olmasıdır. Bu bağlamda, bu tez çalışması ile gerek ulusal gerekse uluslararası literatüre önemli katkı yapıldığı değerlendirilmektedir.

KAYNAKÇA

Abraham, R. (2000). "Organizational Cynicism: Bases And Consequences. Generic, Social, And General". *Psychology Monographs*, 126(3), 269-292.

Amos Drory ve David Beaty, "Gender Differences in the Perception of Organizational Influence Tactics", *Journal of Organizational Behavior*, Vol.12, No.3, 1991. Ferris ve diğerleri, (Perceptions).

Andersson, L. M., & Bateman, T. S. (1997). Cynicism in the workplace: Some causes and effects. *Journal of Organizational Behavior: The International Journal of Industrial, Occupational and Organizational Psychology and Behavior*, 18(5), 449-469.

Arslan, E. T. (2012). Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi akademik personelinin genel ve örgütsel sinizm düzeyi. *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 13(1), 12-27.

Aydoğan, E., & Serbest, S. (2017). İş Yerinde Karanlık Üçlü: Bir Kamu Kuruluşunun İç Denetim Biriminde Araştırma. *Sayıştay Dergisi*.

Balay, R., Kaya, A., & Cülha, A. (2013). Örgüt kültürü ve örgütsel sinizm ilişkisi. *Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 14(2), 123-144.

Brandes, P., Dharwadkar, R., & Dean, J. W. (1999, May). Does organizational cynicism matter? Employee and supervisor perspectives on work outcomes. In *Eastern Academy of Management Proceedings* (Vol. 2, pp. 150-153). Philadelphia: Editor.

Bernerth J. B., Armenakis A. A., Feild H. S. and Walker, J. H. (2007) Justice, Cynicism, and Commitment A Study of Important Organizational Change Variables. *The Journal Of Applied Behavioral Science* 43(3): 303-326.

Chen, S. Y. (2010). Relations of Machiavellianism with emotional blackmail orientation of salespeople. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 5, 294-298.



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES

FSCONGRESS 19

PROCEEDING BOOK



Chiaburu, D. S., Peng, A. C., Oh, I. S., Banks, G. C., & Lomeli, L. C. (2013). Antecedents and consequences of employee organizational cynicism: A meta-analysis. *Journal of Vocational Behavior*, 83(2), 181-197.

Christe, R., & Geis, F. (1970). *Studies in Machiavellianism*. San Diego, CA: Academic Press.

Dahling, J. J., Whitaker, B. G., & Levy, P. E. (2009). The development and validation of a new Machiavellianism scale. *Journal of Management*, 35, 219–257.

Dean Jr, J. W., Brandes, P., & Dharwadkar, R. (1998). Organizational cynicism. *Academy of Management review*, 23(2), 341-352.

Deluga, R. J. (2001). American presidential Machiavellianism: Implications for charismatic leadership and rated performance. *The Leadership Quarterly*, 12(3), 339-363.

Demirtaş, Ö., ve Biçkes, D. M. (2014). Makyavelizm'in olumsuz durumları ifşa etme niyeti üzerindeki etkisi: bir alan çalışması. *ISGUC The Journal of Industrial Relations and Human Resources*, 16(2), 96-112.

Drory, A., & Romm, T. (1988). Politics in organization and its perception within the organization. *Organization studies*, 9(2), 165-179.

Efiliti S., Gönen Y. Ö. ve Öztürk F. (2008) Örgütsel Sinizm: Akdeniz Üniversitesinde Görev Yapan Yönetici Sekreterler Üzerinde Bir Alan Araştırması. 7. Ulusal Büro Yönetimi ve Sekreterlik Kongresi, ss: 1-14, Trabzon.

Eisenhardt, K. M., & Bourgeois III, L. J. (1988). Politics of strategic decision making in high-velocity environments: Toward a midrange theory. *Academy of management journal*, 31(4), 737-770.

Erbil, S. (2013). Otel işletmelerinde çalışanların örgütsel sinizm algılarının işten ayrılma niyetine etkisi (Master's thesis, Adnan Menderes Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü).



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES

FSCONGRESS 19

PROCEEDING BOOK



**AKTİF SPOR YAPAN VE YAPMAYAN GENÇLERİN SPOR GİYİM
MARKALARINDA MARKA FONKSİYONLARININ BELİRLENMESİ: AKSARAY
İLİ ÖRNEĞİ**

Sevilay USLU DİVANOĞLU*

Tuba USLU**

ÖZET

Günümüzde önemli bir hale gelen marka kavramı, tüketici davranışlarını etkin bir şekilde belirlemektedir. Bu kavram özellikle de gençlerin satın alma davranışını etkilediği için, işletmelerin gençleri çok iyi bir şekilde tanınması ve o markayı tercih etme nedenlerini bilmeleri gerekmektedir. Bu çalışmada aktif bir şekilde spor yapan ve yapmayan gençlerin, spor giyim markalarına olan marka fonksiyonlarının belirlenmesi amaçlanmıştır. Bu amaç için elde edilen veriler SPSS 25.0 paket programı ile analiz edilmiştir. Analizler sonucunda, gençlerin markalı ürün alırken fiyata önem verdiği ve kullandıkları spor markaları hakkında marka bilgisine sahip oldukları sonucuna ulaşılmıştır. Ayrıca, aktif bir şekilde spor yapan gençlerin imaj fonksiyonu puan ortalamalarının spor yapmayanlara göre anlamlı seviyede olduğu, ancak işaretleme fonksiyonu ve markanın sosyal fonksiyonu arasında anlamlılık olmadığı görülmektedir. Aktif olarak spor yapan gençlerin cinsiyete göre algıladıkları marka fonksiyonları değişkenleri arasında anlamlı bir farklılık olduğu, aktif bir şekilde spor yapmayan gençlerin ise sadece algıladıkları markanın imaj fonksiyonu ile anlamlı bir farklılık olduğu görülmektedir.

Anahtar Kelimeler: Marka, Marka Bilinci, Marka İmajı, Marka Fonksiyonu

ABSTRACT

The concept of brand, which has become important today, effectively determines consumer behavior. Since this concept affects the purchasing behavior of young people in particular, businesses need to know the young people in a very good way and know why they prefer that brand. In this study, it is aimed to determine the brand functions of the young people who are engaged in sports and not actively. The data obtained for this purpose were analyzed by SPSS 25.0 package program. As a result of the analyzes, it is concluded that young people have a brand knowledge about the sports brands that they give importance to the price while buying branded products. In addition, it is seen that the mean score of the image function of the young people who are actively engaged in sports is significantly higher than the ones who do not do sports but there is not any significiance between the marking function and the social function of the brand. It is seen that there is a meaningful difference between the variables of

* Doç. Dr. Aksaray Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, Aksaray/TÜRKİYE

** Öğr. Gör. Aksaray Üniversitesi, Eskişehir MYO, Yönetim ve Organizasyon Bölümü, Eskişehir/AKSARAY



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES

FSCONGRESS 19

PROCEEDING BOOK



the brand functions which are perceived by the youth according to gender, while there is a meaningful difference with the image function of the brand that they perceive only actively.

Keywords: Brand, Brand Awareness, Brand Image, Brand Function

1.Giriş

Günümüzde tüketici tercihlerinin yönlendirilmesinin oldukça güçleştiği ve daha karmaşık bir pazar ve rekabet koşulları söz konusudur. Marka, sadece üreticiler için değil tüketiciler açısından da son derece önemli bir olgu haline gelmiştir (Moon ve Millison, 2003: 5). Marka kişiliği, tüketiciye karşı kendini ortaya koyduğu zaman tüketicilerin bir marka ile olan duygusal bağlarını geliştirir (Escalas ve Bettman,2005:380;Swaminathan vd,2008:988).

Bir marka ile olan aşinalığın artmasının, tüketici hafızasında daha iyi bir bilgi yapısı oluşturabileceğini ve böylece bireyin, bir markayı iyi tanıdığına inanacağı belirtilmektedir (Alba ve Hutchinson,1987:421). Ayrıca, tüketicilerin tanınmış markaları daha iyi hatırlayabildiği ve daha az bilinen markalardan daha rekabetçi reklamcılık müdahalesinden daha iyi korunabileceği belirtilmektedir (Kent ve Allen,1994: 99). Bu nedenle, tüketici tanıdığı markaya karşı farkında olmadığı markaya göre daha olumlu bir tutuma sahiptir(Arslan ve Altuna,2010:174). Markanın tüketici davranışındaki yeri, tüketicinin markaya olan tutumlarının eyleme dönüşmüş (satın alma veya almama) şeklindedir. Tüketicinin markaya karşı olan sadakatini ve markalı ürüne görece olarak daha yüksek fiyat uygulayabilme yeteneğini ifade etmektedir (Şahin, 2007: 6).

Tüketicilerin markalı ürünleri tercih etmelerinde farklı nedenler bulunmaktadır. Bu nedenleri hem fonksiyonel, hem de psikolojik fayda sağlama olarak söyleyebiliriz. Tüketicilerin satın aldıkları markalı ürünler kendilerine bir kalite güvencesi sunarken, aynı zamanda toplumun onları ayrıcalıklı gördüğü ve farklı bir konumda değerlendirdiği düşünülmektedir. Tüketiciler için marka bir ürünü rakipleri arasından ayırt etmenin, tanımının en kolay yoludur. Üründen memnun kaldıkları ve tüm ihtiyaçlarını tatmin ettiği sürece üründen kaçınmalarına yardımcı olmakla beraber, ürünün menşeyini göstermekte, kalite güvencesini ve ürün garantisini de sunmaktadır. Marka sayesinde kurum kendini tüketicilere ifade etmekte ve tanınırlılık imkânı bulmaktadır. Marka olmadan, ürünün üretici ve satıcıları daha az fayda sağlayabilmektedir; hatta bazı ürünlerin marka olmadan tanıtılabilmesi mümkün değildir. Bir bakıma marka, kurumun rekabete dayalı koşullarda karlı ve başarılı bir şekilde ilerleyebilmesi için zorunlu herhangi bir donanım gibi değerlendirilebilir. Kurum adına bir marka yaratıldığında ve marka değeri arttığında, kurumun toplam değerinin arttığı da söylenebilmektedir (Dereli & Baykasoğlu, 2007:63-64).



Daha yüksek pazar payı hedefleyen marka sahibi üreticilerin hedef pazar kitlelerinde genç tüketici grubunun ayrı bir yeri ve önemi bulunmaktadır. Aktif spor yapanların ve yapmayan gençlerin spor giyimi tercih etmeleri nedeniyle özellikle üniversite öğrenimi çağındaki gençler önemli bir tüketici grubu olarak görülmektedir. Araştırmamızda ana kütle olarak ele aldığımız üniversite öğrenimi gören tüketicilerin diğer pazar bölümlerine göre hem kişilikleri hem de yaşayış biçimleri açısından daha genç, aktif, dinamik olmaları ve çoğu zaman spor giyim tarzını kullanmaları nedeniyle tercih edilmişlerdir. Ayrıca bu grubun spor giyim üretimi yapan firmalar açısından da hem tüketici hem de potansiyel tüketici olarak görülmesi önemini daha fazla artırmaktadır.

2.Marka Fonksiyonları

Marka fonksiyonları, tüketicilerin markaya ilişkin pazarlama faaliyetlerine karşı tepki vermelerinde büyük rol oynadıklarından dolayı firmalar için önem taşımaktadırlar. Tüketicilerin markaları algılamalarında ve marka fonksiyonlarını algılayış biçim ve dereceleri, markaları tercih etmelerine ve satın alma davranışlarına, tutundurma faaliyetlerine ve marka yayma faaliyetlerini etkilemektedir (Rio vd. 2001:412).

Marka fonksiyonları bir markanın imajını oluştururlar, markanın benzersizliğini ve müşterilerinin değerini belirlerler. Ayrıca markanın pazarda yararlanabileceği yolları önerirler (John vd,2006:549). Bu nedenle bu fonksiyonlar bir marka ile ilişkili fonksiyonel ve fonksiyonel olmayan özelliklerdir(Merrieles,2016:404; Fournier ve Alvarez,2012:180). Fonksiyonel özellikler güvenilirlik, yetkinlik, beceri, kullanılabilirlik ve kaliteyi içermektedir(Sinclair ve Keller, 2014:287; Keller,2012:188; Aaker vd,2010:228). Fonksiyonel olmayan özellikler ise öz-kavram bağlantıları, imaj, duygular, bağlanma ve sembolizmdir (Aaker vd,2010:228).

Aaker (1996b), Ebeling (1996), yaptıkları çalışmalarında markanın tüketiciler açısından fonksiyonlarını, yönlendirme/tanıma fonksiyonu, alışkanlık ve kolaylık fonksiyonu, risk azaltma fonksiyonu, karar vermede kolaylık fonksiyonu, özdeşleme fonksiyonu, gösteriş/kendini sergileme fonksiyonu olarak değerlendirmişlerdir (Ceritoğlu, 2005:137-138).

Gerek mal, gerekse hizmet için kullanılıyor olsunlar piyasada kullanılan markaların birtakım fonksiyonları vardır. Bu fonksiyonlar vasıtasıyla markanın neden kullanıldığı da belirlenmiş olmaktadır. Markanın tüketiciler için gerçekleştirdiği fonksiyonları şu şekilde ifade etmek mümkündür(Ceritoğlu,2006:137-138):

- **Yönlendirme/tanıma fonksiyonu:** Marka, tüketicinin pazardaki birçok ürün arasından birini tercih etmesinde kolaylık sağlayan özet bilgiler sunarak ürünler arasındaki farkların daha iyi anlaşılmasını sağlamaktadır.

- **Alışkanlık ve kolaylık fonksiyonu:** Markalı ürünlerin bilinirliğinin yüksek olması nedeniyle tüketicinin satın alma tercihlerinde daha az risk üstlenmesini sağlamaktadır. Buna bağlı olarak da tüketici aynı markayı satın almakta ve zaman içinde markaya karşı bir alışkanlık kazanmaktadır.



• **Kalite güvencesi:** Marka, tüketiciye sürekli olarak aynı özelliklerde ürün sunulacağı güvenini vermektedir. Tüketicilerde markalı ürün ve hizmetlerin kaliteli olduğu düşüncesinin hâkim olduğunu söyleyebiliriz. Diğer bir ifadeyle marka tüketiciye kalite konusunda verilen bir garantidir.

• **Risk azaltma fonksiyonu:** Tüketiciler belirli bir markaya sahip bir ürünü satın aldıklarında belirli kriterlere göre değerlendirmekte ve marka zihninde konumlanmış ise satın alma kararlarını bu doğrultuda vermektedir.

• **Özdeşleşme fonksiyonu:** Tüketiciler satın alma kararlarını marka tercihlerine göre gerçekleştirmektedirler. Bunun nedeni, bireylerin kendi istedikleri imajı markanın sağlıyor olması ya da istedikleri imaja markanın imajı ile sahip olmayı istiyor olmalarıdır.

• **Karar Vermede Kolaylık Fonksiyonu:** Tüketicilerde markaya karşı oluşan sadakat ve marka imajı ile birlikte, ürünleri seçmek zaman ve maliyet açısından kolay hale gelmekle birlikte tüketicilerin satın almalarında belirli markalara yönelmeleri daha kolaylaşmaktadır.

• **Kendini Sergileme/ Gösteriş Fonksiyonu:** Tüketicilerin kullanmış oldukları markalar, çevrelerine veya üçüncü kişilere kendileri hakkında bilgi sağlamaktadır ve kişilerin belli sosyal gruplara dâhil olmalarına bile sebep olabilmektedir. Kişiler kullandıkları belirli markalardaki otomobilleri, cep telefonlarını, giydikleri kıyafetleri belirli bir sembol olarak kullanmaktadırlar.

3. Metodoloji

3.1. Araştırmanın Amacı ve Kapsamı

Araştırmanın amacı aktif şekilde spor yapan ve yapmayan gençlerin spor giyim markalarına olan marka fonksiyonlarının belirlenmesidir. Bu amaçla Aksaray ilinde yaşayan gençlere anket uygulaması gerçekleştirilmiş, sonuçları SPSS 25.0 paket programı ile analiz edilmiştir. Bu amaca ulaşmak için 300 adet anket dağıtılmış, ancak analiz edilebilir 287 anket formu elde edilebilmiştir.

3.2. Araştırmanın Verilerinin Toplanması

Araştırmada veri toplama aracı olarak anket formu kullanılmıştır. Anket iki bölümden oluşmaktadır. İlk bölümde cinsiyet, yaş, medeni durum, aylık gelir vb. gibi demografik bilgileri içeren sorular yer almaktadır.

Anketin ikinci bölümünde ise Becker (1992), Ebeling (1994), Sommer (1998), Rio vd.(2001), Mefret vd.(2002) ve Ceritoğlu (2004) çalışmalarıyla geliştirilen “ Algılanan Marka Fonksiyonları Ölçeği” kullanılmıştır.

Algılanan Marka Fonksiyonları ölçeği 3 boyuttan oluşmaktadır. “İmaj” boyutu 5 sorudan, “İşaretleme” boyutu 5 sorudan ve “Sosyal” boyutu 2 sorudan oluşmak üzere toplam 12 soru yer almaktadır. Anket 5’li likert skalasından oluşmaktadır.

3.3. Tanımlayıcı İstatistikler

Araştırmaya katılan gençlerin, %57,8’inin erkek ve %42,2’sinin kadın olduğu görülmektedir. Gençlerin %52,3’ünün 18-22, %41,8’inin 23-27, %5,9’unun ise 28-32 yaş



grubunda buldukları görülmektedir. Ayrıca gençlerin %94,1'i bekâr, %5,9'u ise evlidir. Aylık gelirlerinin ise %63,1'i 1500 TL ve altı, %18,1'i 1501-3000 TL arası, %9,8'i 3001-4500 TL arası ve %9,1'inin 4501 TL ve üzerinde olduğu görülmektedir. Öğrencilerin %72,8'inin aktif spor yaptığı ve %27,2'sinin ise aktif spor yapmadığı gözlenmektedir.

Tablo-1: Tanımlayıcı Özellikler

		Frekans	Yüzde
Cinsiyet	Kadın	121	42,2
	Erkek	166	57,8
	Toplam	287	100
Yaş	18-22	150	52,3
	23-27	120	41,8
	28-32	17	5,9
	Toplam	287	100
Medeni Durum	Evli	17	5,9
	Bekâr	270	94,1
	Toplam	287	100
Aylık Gelir	1500 ve altı	181	63,1
	1501-3000	52	18,1
	3001-4500	28	9,8
	4500 ve üzeri	26	9,1
	Toplam	287	100
Spor Yapma Durumu	Aktif Yapan	209	72,8
	Aktif Yapmayan	78	27,2
	Toplam	287	100

Markalı Ürün Almada Fiyat Önemi	Evet	162	56,4
	Hayır	41	14,3
	Bazen	84	29,3
	Toplam	287	100
Kullanılan Spor Markaları Bilgi Düzeyi	Evet	163	56,8
	Hayır	32	11,1
	Kısmen	92	32,1
	Toplam	287	100

“ Markalı ürün alırken fiyat sizin için önemli midir?” sorusuna gençlerin %56,4’ü evet, %29,3’ü bazen ve % 14,3’ü ise hayır cevabını vermiştir. Dolayısıyla gençlerin yarısından fazlasının markalı ürün alırken fiyata önem verdikleri görülmektedir. Ayrıca “ Kullandığınız spor markaları hakkında bilgi sahibi misiniz?” sorusuna ise gençlerin %56,8’inin evet, %32,1’inin kısmen ve %11,1’inin hayır cevabını verdikleri görülmektedir. Bu nedenle, gençlerin yarısından çoğunun kullandıkları markalar hakkında bilgi sahibi oldukları gözlenmektedir.

Gençlerin en çok tercih ettikleri spor markaları dağılımları incelendiğinde %51,8’inin Nike, %26,3’ü Adidas, %10,1’i Hummel, %5,9’u Puma, %2,4’ü New Balance ve %3,6’sının ise diğer markaları tercih ettikleri görülmektedir.

Tablo-2: En Çok Tercih Edilen Spor Markaları

Marka	Frekans	Yüzde
Adidas	89	26,3
Nike	175	51,8
Puma	20	5,9
Hummel	34	10,1
New Balance	8	2,4
Diğer	12	3,6
TOPLAM	338	100

(Not: Çoklu yanıt verildiği için n sayısı örneklem hacmini geçmektedir.)



3.4. Marka Fonksiyonları Ölçeğinin Geçerlilik ve Güvenilirlik Analizi

Ölçek sorularının homojen bir yapı gösteren bir bütünü ifade edip etmediğini araştırmak için ölçekte bulunan maddelerin tamamına Cronbach's Alpha güvenilirlik analizi yöntemi uygulanmıştır. Ölçekte yer alan 12 maddeye uygulanan güvenilirlik analizi sonucunda Cronbach's Alpha güvenilirlik katsayısı 0,817'dir ve ölçeğimizin yüksek derecede güvenilir olduğu görülmektedir.

Tablo-3: Maddeler İçin Güvenilirlik Analizi

Güvenilirlik analizi

Cronbach's Alpha Değeri	Madde Sayısı
0,817	12

Örneklem yeterliliğinin ölçülmesi amacıyla Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) ve Bartlett's testi yapılmıştır. KMO test değerinin 0 ile 1 arasında değişmekte olup, bu değer 0,60'ın üzerinde olması beklenmektedir. Ayrıca değişkenler arasında yeterli oranda bir ilişki olup olmadığını gösteren Bartlett testinin de anlamlı olması beklenmektedir. (Büyüköztürk, 2002: 481). Ölçeğimizde KMO değeri 0,830 ve Bartlett testi ($p=0,000<0,05$) bulunduğu için verilerin faktör analizine uygun olduğuna karar verilmiştir.

Tablo-4: KMO ve Bartlett's Testi

Kaiser-Meyer-Olkin Örneklem Yeterliliğinin Ölçülmesi		0,830
Bartlett Testi	Ki kare	1327,169
	df	66
	p	,0000

3.5. Faktör Analizi

Araştırmada kullanılan ölçeğe yönelik yapılan faktör analizi sonucunda Tablo-5' de görüldüğü üzere 3 boyut ortaya çıkmıştır. Faktör analizi sonucunda oluşan boyutlar markanın imajı, markanın işaretleme fonksiyonu ve markanın sosyal fonksiyonu şeklindedir. Marka imajının öz değeri 4.07, markanın işaretleme fonksiyonunun öz değeri 2.629 ve markanın sosyal fonksiyonunun öz değeri ise 1.103'dür. Ayrıca faktör yükleri 0.42 ile 0.84 arasında çıkmıştır. Üç faktörün varyansı açıklama yüzdesi ise % 61.213'dür.

Tablo-5: Marka Fonksiyonları Ölçeği Faktör Analizi

Maddeler	Faktör-1	Faktör-2	Faktör-3
Madde-8	,835		
Madde-9	,822		
Madde-10	,811		
Madde-11	,802		
Madde-7	,713		
Madde-3		,797	
Madde-4		,791	
Madde-2		,768	
Madde-1		,741	
Madde-6		,600	
Madde-12			,546
Madde-5			,420

3.6. T- testi

Tablo-6: Aktif Spor Yapma Düzeylerine Göre Marka Fonksiyonlarını Algılamaları t-testi

Değişken	Aktif Spor Yapma Durumu	N	Ortalama	Standart Sapma	T	P
İmaj Fonksiyonu	Aktif Spor Yapan	209	2,54	0,98	4,121	0,000
	Aktif Spor Yapmayan	78	2,49	1,07		
İşaretleme Fonksiyonu	Aktif Spor Yapan	209	3,46	0,93	0,913	0,225

	A ktif Spor Yapmaya n	7 8	3,69	0,94		
Sosyal Fonksiyon	A ktif Spor Yapan	2 09	3,13	0,91	6, 699	0, 098
	A ktif Spor Yapmaya n	7 8	2,77	0,93		

H_0 : Gençlerin algılanan marka fonksiyonları alt boyutları aktif spor yapma durumuna göre farklılık göstermez.

H_1 : Gençlerin algılanan marka fonksiyonları alt boyutları aktif spor yapma durumuna göre farklılık gösterir.

Araştırmaya katılan gençlerin algılanan marka fonksiyonları ölçeği alt boyutları ile aktif spor yapma durumu değişkeninin anlamlı bir farklılık gösterip göstermediğini belirlemeye yönelik yapılan bağımsız örneklem T-testi sonucunda marka fonksiyonları ölçeği alt boyutlarından işaretleme ($p=0,225>0,05$) ve sosyal ($p=0,098>0,05$) boyutları ile aktif spor yapma durumu değişkeni arasında anlamlı bir farklılık bulunamamıştır.

Aktif bir şekilde spor yapan gençlerin imaj fonksiyonu puan ortalamalarının spor yapmayan gençlere göre anlamlı seviyede ($p=0,000<0,05$) yüksek olduğu görülmektedir. Aktif spor yapan gençlerin imaj fonksiyonu algılarının ($\bar{x}=2.54$), aktif spor yapmayan ($\bar{x}=2.49$) gençlerden daha yüksek olduğu görülmüştür.

Tablo-7: Aktif Spor Yapan ve Yapmayan Gençlerin Cinsiyet Değişkenine Göre Marka Fonksiyonlarını Algılamalarına İlişkin t- testi

Değişken	Cinsiyet	Aktif Spor Yapan				Aktif Spor Yapmayan					
		rt.	.s	rt.	.S	rt.	.S				
İmaj Fonksiyonu	Erkek	9	,65	,10	,720	,013	2	,25	,09	,879	,000
	Kadın	40	,43	,85			6	,73	,05		

İ şaretle me Fonksi yonu	adın	9	,50	,92	,555	,003	2	,73	,92	,171	,237
	rkek	40	,41	,93			6	,65	,95		
S osyal Fonksi yon	adın	9	,98	,89	,600	,007	2	,71	,92	,699	,103
	rkek	40	,27	,92			6	,83	,93		

Aktif olarak spor yapan gençlerin cinsiyete göre algıladıkları marka fonksiyonları değişkenleri olan imaj ($p=0,013<0,05$) fonksiyonu, işaretleme/klasik ($p=0,003<0,05$) fonksiyonu ve sosyal ($p=0,007<0,05$) fonksiyonu ile arasında anlamlı bir farklılık görülmektedir.

Aktif spor yapmayan gençlerin ise cinsiyete göre algıladıkları imaj fonksiyonu ($p=0,000<0,05$) ile anlamlı bir farklılık gözlenmektedir. Ancak, işaretleme fonksiyonu ($p=0,237>0,05$) ve sosyal fonksiyon ($p=0,103>0,05$) ile arasında anlamlı bir farklılık görülmemektedir.

SONUÇ VE ÖNERİLER

Bu çalışmada aktif bir şekilde spor yapan ve yapmayan gençlerin, spor giyim markalarına olan marka fonksiyonlarının belirlenmesi amaçlanmıştır.

Yapılan analizler sonucunda, gençlerin yarısından çoğunun aktif bir şekilde spor yaptığı, markalı ürün alırken fiyata önem verdiği ve kullandıkları spor markaları hakkında marka bilgisine sahip oldukları görülmektedir. Ayrıca, en çok tercih ettikleri spor markalarının sırasıyla Nike, Adidas ve Hummel markaları olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Faktör analizi sonucunda, marka fonksiyonları ölçeği markanın imajı, markanın işaretleme fonksiyonu ve markanın sosyal fonksiyonu olmak üzere 3 faktör oluşmuştur. Markanın imaj fonksiyonu; markayla kendilerini başkalarına beğendirme, kendini ifade etme ve kendilerini başkalarına farklı gösteren gençleri ifade etmektedir. Markanın işaretleme fonksiyonu; markanın ismi, kalitesi, fiyatı ve logosu anlamına gelmektedir. Markanın sosyal fonksiyonu ise; gençlerin markaya dayalı bir sahiplenme içerisinde oldukları ve kendilerine ayrı bir dünya kurdukları anlamına gelmektedir.

Aktif bir şekilde spor yapan gençlerin imaj fonksiyonu puan ortalamalarının spor yapmayanlara göre anlamlı seviyede olduğu, ancak işaretleme fonksiyonu ve markanın sosyal fonksiyonu arasında anlamlılık olmadığı görülmektedir. Bu nedenle, aktif bir şekilde spor yapan gençlerin markayla kendilerini beğendirme, kendilerini başkalarından farklı göstermeye



çalışma ve markayla kendilerini ifade etmeye çalıştıkları söylenebilir. Ayrıca aktif olarak spor yapan gençlerin cinsiyete göre algıladıkları marka fonksiyonları değişkenleri (imaj, işaretleme, sosyal) arasında anlamlı bir farklılık olduğu görülmektedir. Dolayısıyla, cinsiyete göre aktif bir şekilde spor yapanların spor giyim marka fonksiyonları olan kalite, logo, isim, fiyat, kalite güvencesi, markayla kendilerini ifade etme ve beğendirmeye çalışma, markaya dayalı sahiplenme ve kullandıkları markalarla kendilerini ayrı bir dünya kurdukları sonucuna ulaşılabilir. Aktif bir şekilde spor yapmayan gençlerin ise sadece algıladıkları markanın imaj fonksiyonu ile anlamlı bir farklılık olduğu görülmektedir. Sonuç olarak aktif şekilde spor yapan gençlerin markanın imajına, fiyatına, ismine, logosuna, kalitesine ve markanın sosyalliğine önem verdikleri söylenebilir.

KAYNAKLAR

Aaker, J., Vohs, K.D. & Mogilner, C. (2010), "Nonprofits are seen as warm and for-profits as competent: Firm stereotypes matter", *Journal of Consumer Research*, Vol:37, No:2, pp.224-237

Alba, J. W. & Hutchinson, J. W. (1987). Dimensions of Consumer Expertise, *Journal of Consumer Research*. Vol:13, No:4, pp:411-454.

Arslan, F. M. & Altuna, O. K. (2010). The Effect of Brand Extensions on Product Brand Image. *Journal of Product & Brand Management*, Vol:19, No:3, pp:170-180.

Büyüköztürk, Ş. (2002); Faktör Analizi: Temel Kavramlar ve Ölçek Geliştirmede Kullanımı, Kuram ve Uygulamada Eğitim Yönetimi Dergisi, Ankara Üniversitesi Eğitim Bilimleri Fakültesi, Eğitim Bilimleri Bölümü, Sayı 32, 470-483.

Ceritoğlu, A.B. (2005); "Markanın Gerçek Konumu: Tüketici Algısı", Marka Yönetimi Sempozyumu, TMMOB Makine Mühendisleri Odası, Gaziantep, 14-15 Nisan.

Escalas, J. E. & Bettman, J. R. (2005). Self-construal, reference groups and brand meaning, *Journal of Consumer Research*, Vol:32, No:3, pp:378-389.

Fournier, S. & Alvarez, C. (2012), "Brands as relationship partners: Warmth, competence, and in-between", *Journal of Consumer Psychology*, Vol:22 No:2, pp. 177-185.

John, D.R., Loken, B., Kim, K. & Monga, A.B. (2006) , "Brand concept maps: A methodology for identifying brand association networks", *Journal of Marketing Research*, Vol:43 No:4, pp.549-563.

Keller, K.L. (2012), "Understanding the richness of brand relationships: Research dialogue on

brands as intentional agents", *Journal of Consumer Psychology*, Vol:22, No:2, pp. 186-190



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES
FSCONGRESS 19
PROCEEDING BOOK



Kent, R. J. & Allen, C. T. (1994). Competitive Interference Effects in Consumer Memory for Advertising: The Role of Brand Familiarity. *The Journal of Marketing*, Vol:58, No:3, pp:97-105.

Merrilees, B. (2016), "Interactive brand experience pathways to customer-brand engagement and value co-creation", *Journal of Product & Brand Management*, Vol. 25 No. 5, pp. 402-408.

Sinclair, R.N. & Keller, K.L. (2014), "A case for brands as assets: Acquired and internally developed", *Journal of Brand Management*, Vol:21, No:4, pp. 286-302.

Swaminathan, V, Stilley, K. M. and Ahluwalia, R. (2008). When Brand Personality Matters: The Moderating Role of Attachment Styles, *Journal of Consumer Research*, Vol:35, No:6, pp:985-1002.

R10, A.B., Vazquez, R. ve V. Iglesias (2001), "The Effects of Brand Associations on Consumer Response", *Journal of Consumer Marketing*, 18 (5), 410-425.

Dereli, T. & Baykasoğlu, A., (2007). *Toplam Marka Yönetimi*, Hayat Yayıncılık, İstanbul.

Şahin, Ö. (2007). *Marka Sadakatini Etkileyen Faktörlerin Belirlenmesi ve Tüketiciler Üzerinde Bir Uygulama. (Yüksek Lisans Tezi)*. Adana: Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Moon, M. ve Millison D. (2003). *Ateşten Markalar İnternet Çağında Marka Bağımlılığı Yaratmak*. İstanbul: MediaCat Kitapları.



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES

FSCONGRESS 19

PROCEEDING BOOK



SPOR YAPAN GENÇLERİN KİŞİLİK ÖZELLİKLERİ İLE STRES DÜZEYLERİ ARASINDAKİ İLİŞKİNİN İNCELENMESİ: AKSARAY ÜNİVERSİTESİ SPOR BİLİMLERİ FAKÜLTESİNDE BİR UYGULAMA

Sevilay USLU DİVANOĞLU*

Tuba USLU**

ÖZET

Spor hayatımızın bir parçasıdır ve giderek daha da popüler hale gelmektedir. Spor yapmak, sağlığımızı ve dayanıklılığımızı güçlendirmenin yanı sıra, sağlıklı ve zinde tutar. Stres ise beynin bir talebe cevabı olarak tanımlanır ve tüm insanlar yaşamın bir noktasında stresi yaşarlar. Aslında, stres her zaman kötü değildir, çünkü stres tepkisi bir hayatta kalma içgüdüsüdür. Stres algısı, insanların çeşitli streslere nasıl tepki verdiğini etkilediği için önemlidir. Kişilik ise sadece stresle başa çıkmanın değerlendirilmesini etkilemekle kalmaz, aynı zamanda stresli durumların tespiti ve şekillenmesi açısından da önemlidir. Bu nedenle, bu çalışmada spor yapan gençlerin kişilik özellikleri ile stres düzeyleri arasındaki ilişkinin incelenmesi amaçlanmaktadır. Bu amaç doğrultusunda, Aksaray Üniversitesi Spor Bilimleri Fakültesindeki öğrencilere anket uygulanmıştır. Elde edilen veriler SPSS 25.0 programında analiz edilmiştir. Yapılan analizler sonucunda; spor yapan gençlerin sorumluluk ve nevroitiklik boyutları ile algılanan stres arasında anlamlı ilişki vardır. Dışadönüklük, uyumluluk ve açıklık boyutları ile algılanan stresle baş etme boyutları arasında anlamlı ilişki olduğu görülmektedir. Ayrıca, dışadönüklük, uyumluluk ve açıklık ile algılanan stres arasında anlamlı bir ilişki yoktur. Sorumluluk, nevroitiklik boyutları ile algılanan stresle baş etme boyutları arasında ise anlamlı bir ilişki olmadığı görülmektedir.

Anahtar Kelimeler: Spor, Kişilik, Beş Faktör Kişilik, Stres

ABSTRACT

Sport is part of our lives and is becoming increasingly popular. Doing sports does not only strengthen our health and endurance, but also keeps it healthy and fit. Stress is defined as the response of the brain to a request and all people experience stress at some point in life. In fact, stress is not always bad, because stress response is a survival instinct. Stress perception is

* Doç. Dr. Aksaray Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, Aksaray/TÜRKİYE

** Öğr. Gör. Aksaray Üniversitesi, Eski MYO, Yönetim ve Organizasyon Bölümü, Eski/AKSARAY



important because it affects how people react to various stresses. Personality is not only influential in evaluating stress coping, but also in determining and shaping stressful situations. Therefore, this study aims to investigate the relationship between the personality traits and the stress levels of the young people engaged in sports. For this purpose, a questionnaire was applied to the students of Aksaray University Faculty of Sports Sciences. The data were analyzed in SPSS 25.0 program. As a result of the analysis; there is a significant relationship between the conscientiousness and neuroticism dimensions of the young people engaged in sports and the perceived stress. It is seen that there is a significant relationship between the dimensions of extraversion, agreeableness and openness and coping with perceived stress. Furthermore, there is no significant relationship between extraversion, conscientiousness, openness and perceived stress. There is no significant relationship between the dimensions of agreeableness, neuroticity and coping with perceived stress.

Keywords: Sports, Personality, Five Factor Personality, Stress

1.Giriş

Sporcular, rekabete dayalı sporlara katıldıkları zaman temel kişilik özellikleri kaçınılmaz bir şekilde nasıl davrandıklarına yansımaktadır. Bu nedenle, spor psikolojisinde kişilik ile atletik başarı arasındaki ilişkinin araştırılması, hangi kişilik özelliklerinin daha yüksek başarı düzeyleriyle çakışıp çakışmadığının anlaşılmasını sağlayan çok çekici bir konudur.

Sporun kapsamı ve tanımı, farklı bağlamlardan ve bireysel eğilimden etkilenir. Spor yalnızca fiziksel bir cesaretin gösterilmesi değil, aynı zamanda bir kişinin sağlığını ve zindeliğini iyileştirmek, spordan zevk almak ve geliştirmek için bir yoldur(Pink,2008:8).

Pek çok tanım, sporun kurumsallaşmış bir rekabetçi fiziksel aktivite türü olduğunu, fiziksel güçlendirme ve karmaşık fiziksel becerilerin kullanımını içerdiğini vurgulamaktadır(Pink,2008:9).

Spor egzersiz olarak fiziksel uygunluk yararları sağlayabilir, ancak aynı zamanda düşük yoğunluklu fiziksel aktiviteyi (örn: bilyardo, dart) içerebilir. Spor performanstan ziyade eğlence için fiziksel rekreasyon olarak üstlenilebilir (Pink,2008:10).

Kişilik ve spor performansı arasındaki ilişki, çeşitli araştırma tasarımları kullanılarak incelenmiştir. Yapılan bir araştırmada, daha düşük bir performans düzeyinde yarışan katılımcıların kişilik testi puanlarını daha yüksek bir performans düzeyinde yarışanlarla karşılaştırmak olmuştur. Bu tür araştırma tasarımları, kişiliğin sporda uzun vadeli ya da kariyer başarısıyla ilişkili olup olmadığı konusunda değerli bilgiler sunmaktadır. Küçük örneklem



çalışmalarından elde edilen bulgular elit ve rekreasyon seviyesindeki sporcular arasında genellikle az sayıda kişilik farkı olduğunu göstermiştir(Gat ve McWhirter,1998:408-420; Davis ve Mogk,1994:131-143; Frazier,1987:867-872). Fakat büyük örneklem çalışmaları, elit sporcuların rekreasyonel düzeydeki sporculardan daha dışadönük ve duygusal olarak stabil olmalarına işaret eden önemli farklılıklar göstermiştir (Egloff ve Jan Gruhn,1996:223-229).

Spor yaparken performansı etkileyen psikolojik olguların en önemlilerinden biri de strestir. Sporun paradoksikal doğası ve stresin çok boyutlu doğası, spor ile stres arasındaki ilişkiyi karmaşıklaştırmaktadır. Stres etkenleri fizyolojik, psikolojik veya sosyal boyutlarla ilişkilendirilebilir. Bununla birlikte, yapılan bir araştırmanın incelenmesi stresin psikolojik boyutlarının spor ortamında en önemli faktör olabileceğini göstermektedir. McEwen stresi; “duygusal ve fizyolojik olarak zorlayıcı deneyimleri tanımlamak için kullanılan bir kelime” olarak tanımlamıştır (McEwen,2007:873-904).

Stres uyarını karşısında bireyin vereceği stres tepkilerini belirleyen pek çok etmen söz konusu olduğu gibi tepkilerde birbirinden farklıdır. Bireyin stres tepkilerini belirleyen en önemli etmen bireyin kişilik yapısıdır. Bireyin kişilik yapısının yanısıra, sahip olduğu düşünce yapısı bireyin yaşadığı sosyo-kültürel çevre, olumsuz koşullar, sosyal paylaşım ve ekonomik durum da stres tepkilerini etkiler.

2. Kişilik, Beş Faktör Kişilik Modeli ve Spor

Kişilik; “ bireyin kalıcı ve kendine özgü duygu, düşünce ve davranış biçimlerine katkıda bulunan psikolojik nitelikler” olarak tanımlanmıştır(Pervin ve Cervone,2010:8).

Davranış performansı için bir yordayıcı olarak kişiliğin önemi psikolojide kabul edilmiştir (Sternberg,2000). Var olan bir çok kişilik testi vardır, ancak sosyal bilimlerde yaygın olarak kabul edilen ampirik modele Beş Faktör Modeli denir(Shrivastava vd,2010:39-42). Piedmont, Hill ve Blanco(1999); beş faktör kişilik modelinin oyuncunun spordaki performansı hakkında tahminlerde bulunmak için kullanılabileceğini bulmuşlardır. Bu nedenle, beş faktör kişilik modeli bireysel farklılıkların değerlendirilmesinde çok faydalı bir modeldir (Piedmont vd,1999:769-777; Singh ve Manoj,2012). Beş faktör kişilik modeline ilişkin özellik teorisyenleri arasında bir fikir birliği ortaya çıkmıştır(Costa ve McCrae,1992; McCrae ve Costa,2003).

Beş faktör modelinin boyutları(Robbins ve Judge,2008);

- Dışadönüklük (Extraversion)
- Uyumluluk (Agreeableness)
- Sorumluluk (Conscientiousness)
- Nevrotiklik (Neuroticism)
- Açıklık (Openness)



Kişiliğin bu boyutları, bireyin kişilik özelliklerinin iddialı olma, duygusal istikrar ve bir kişinin sıkıntı yaşama eğilimi gibi farklı yönleriyle ilişkilidir(Mirzaei vd,2013:439).

➤ **Dışadönüklük (Extraversion):** Bireyin ya dışadönük ya da içedönük olma eğiliminde olduğunu göstermektedir. Bu nedenle, bireyin konuşkan, iddialı, girişken olup olmadığı ile ilişkili bir kişilik boyutudur. Davranışsal olarak, dışa dönük insanlar çok fazla konuşma, grup hallerinde sorumluluk alma ve olumlu duyguları ifade etme eğilimindeyken, içe dönükler sosyal durumlarda kendilerini rahatsız hissetme ve kendi duygularını tutma eğilimindedir. (Mirzaei vd,2013:439; Soto vd,2016:506)

➤ **Uyumluluk (Agreeableness):** Davranışsal olarak bir kişiyi iyi huylu, nazik, yumuşak kalpli, hoşgörülü olarak tanımlar. Bireyin başkalarına karşı ne kadar sosyal davrandığı ve kişilerarası ilişkileri sürdürme derecesi ile ilgilidir. Uyumluluk şefkat, nezaket ve güven içerir. Uyumluluğu yüksek olanlar başkalarına yardım etmeye, affetmeye ve başkalarına saygılı davranmaya daha isteklidirler. Ancak uyumluluğu düşük olanlar başkalarını hor görmek, tartışmaya başlamak ve kin tutmak eğilimindedirler (Mirzaei vd, 2013:440; Soto vd,2016:506).

➤ **Sorumluluk (Conscientiousness):** Bir bireyin hedeflerine ve güvenilirliğine ulaşma isteğiyle ilgilenmesidir. Bu boyut, bir kişiyi dikkatli, sorumlu ve eksiksiz olarak tanımlamak için de kullanılabilir. Bir bireyin işleri düzenleme, görevleri tamamlama ve uzun vadeli hedeflere yönelik çalışma kapasitesini açıklar. Son derece vicdan sahibi bireyler düzenli ve yapıcı olmayı tercih ederler. Üretken ve kurallara uyma eğilimindedirler. Sorumluluğu düşük olan bireyler, dürtülerini kontrol etmekte zorlanırlar ve görevlerinden kolayca uzaklaşırlar(Mirzaei vd,2013:439; Soto,2016:506).

➤ **Nevrotiklik (Neuroticism):** Bir bireyin olumsuz duygular ve ruh halleri yaşamaya ne derece eğilimleri olduğuyla ilgilidir. Bireyin duygusal istikrarını, sıkıntı yaşama eğilimlerini ve bu tür stresli durumları duygusal olarak ele alma eğilimini ortaya koymaktadır. Kaygı, depresyon ve endişe çoğu zaman kişiliğin bu boyutu ile ilişkilidir. Yüksek derecede nevroitik bireyler korku, üzüntü, hayal kırıklığı gibi daha sık ve daha yoğun olumsuz duygular yaşarlar. Nevrotikliği düşük olan bireyler ise zor durumlarda bile sakin ve iyimser kalırlar ve duygularını daha kolay kontrol ederler.(Mirzaei,2013:439; Soto,2016:507).

➤ **Açıklık (Openness):** Bireyin yaratıcılığı ve farklı düşünceleri ile ilgilidir. Ayrıca, bir kişinin yeni duygulara ve fikirlere açık olup olmadığını, esnek veya hayal gücünü kullanmaya istekli olup olmadığını açıklar. Bir bireyin entelektüel, sanatsal ve deneysel yaşamının genel derinliğini ve genişliğini ifade eder. Yüksek derecede açık olan bireyler, çok çeşitli ilgi alanlarına sahip olma eğilimindedirler. Yeni şeyler öğrenmekten ve denemekten zevk alırlar. Açıklık düzeyi düşük olan bireyler, daha dar ilgi alanlarına sahip olma eğilimindedirler. Yenilik ve çeşitlilik hakkında bilindik ve rutin şeyleri tercih ederler. (Mirzaei vd,2013:440; Soto,2016:507).

Spor psikolojisinde kişilik çalışması; kişilik, katılım ve atletik başarı arasındaki ilişkileri araştırmaya odaklanmaktadır(Aidman ve Schofield,2004:22-47; Rhodes ve Smith,2006:958-965).



Spor psikologları, spor performansı ve beş faktör kişilik modeli konusunda önemli araştırmalar yapmaktadırlar. Singh ve Manoj (2012), kişilik faktörü nevrotikliğin üniversite okuyan erkek oyuncuların güreş performansının önemli bir pozitif tahminleyicisi olduğunu ve güreş performansı ile pozitif yönde korelasyon olduğunu bulmuşlardır.

Kovacs (2008), sorumluluk ve nevrotikliğin spor performansı ile doğrudan ilişkili olduğunu bildirmiştir(Kovacs,2008:209-210).

Aidman ve Schofield (2004) ise çalışmalarında, uyumluluk ve açıklığın spor performansı ile ilişkili olduğunu göstermişlerdir.

Bazı çalışmalar, spor yapanlarda nevrotikliğin azalabileceğini öne sürmüştür (Ledwidge,1980:126-140). Diğer çalışmalar nevrotiklik ve sportif katılım arasındaki bu ilişkiyi doğrulamıştır(Sevcikova vd,2000:143-144). McKelvie vd. (2003), 86 lisans sporcusu ile yaptıkları çalışmada, sporcuların nevrotiklikte önemli ölçüde daha düşük puan almasına rağmen, sporcular ve sporcu olmayanlar arasında yapılan ekstrasvizyonlarda bir fark bulunamamıştır. Yani, duygusal olarak daha kararlı oldukları görülmüştür(McKelvie vd,2003). Bununla birlikte yapılan çalışmalar, dışadönüklük ve nevrotikliğin zaman içinde oldukça istikrarlı olma eğiliminde olduğunu göstermektedir(McKelvie vd,2003).

Piedmant vd. (1999), antrenörlerin oyunlarındaki derecelendirmelerini incelemişlerdir ve nevrotiklik ve sorumluluk kişilik boyutlarının kadın kolej futbolcuları arasındaki atletik performansla önemli ölçüde ilişkili olduğunu bulmuşlardır.

EPQ(Eysenck Kişilik Envanteri) kullanan Francis vd.(1998), üniversite hokey kulüplerine katılan 133 İrlandalı kız öğrencinin kişiliğini, spora resmi bir ilgisi olmayan kontrol grubu olan bir kız öğrenci grubu ile karşılaştırmıştır (Francis vd,1998:394-399).

Eysenck (1982), EPQ(Eysenck Kişilik Envanteri)'nun dışadönüklüğü ve psikotizm skalasında yüksek puan alan insanların spor yapma olasılıklarının daha yüksek olduğunu öne sürmüştür (Eysenck vd,1982:1-56).

Schurr vd.(1977), 1500 Amerikalı öğrenciyi 16 PF kişilik envanteri ile test etmişler ve bunun spora katılım, spor seçimi ve başarı düzeyi ile ilişkili olduğunu belirtmişlerdir (Schurr vd,1977:53-68). Sporcuların 16 PF kişilik envanterinin üç ölçeği ile sporcu olmayanlardan daha bağımsız, objektif ve sporcu olmayanlara göre daha az endişeli olduklarından farklı olduğunu bulmuşlardır.



3. Stres ve Spor

Stres, zorlu ve bazen tehlikeli durumlara karşı karşıya kalındığında baskıya(sıkıntıya) karşı verilen bir insan tepkisidir. Stres yaşamak, hayatta kalmanın bir parçasıdır ve bazı stresler zorlu durumlara karşı uyanıklığımızı ve enerjimizi arttırmaya yardımcı olur.

Stres, farklı koşullar altında farklı insanlar için farklı bir anlama sahiptir. Stresin ilk ve en genel tanımı Hans Selye(1976) tarafından “bedenin kendisine yapılan herhangi bir baskıya spesifik olmayan tepkisi” şeklinde tanımlanmıştır(Fink,2017:4)..

Klasik tanımıyla stres; herhangi bir görev setine özgü olmayan bir beden tepkisidir. Stres, görev yerine getirilmezse önemli sonuçların olması koşuluyla, görev ve cevap verme yeteneği arasındaki gerçek boşluk anlamına gelir (Mulaosmanovic ve Selimovic,2016:65).

Janos Selye 1964 yılında stres teorisini geliştirdi. Genel Adaptasyon Sendromu (GAS), stresin beden ve etkilenme üzerindeki spesifik olmayan etkilerini yansıtmaktadır (Laszlo,2014:12). O zamandan beri sayısız araştırma ve teori arasında, negatif stres(sıkıntı, endişe uyandırmak) incelemesi giderek daha popüler hale gelmiştir.

Stres, Dünya Sağlık Örgütü(WHO) tarafından “ 21. Yüzyılın Sağlık Salgını” olarak adlandırılmıştır. Stresin duygusal ve fiziksel sağlığımız üzerindeki etkisi yıkıcı olabilir (Fink,2017:1).

Spor psikolojisi araştırmacıları, sporcuların psikolojilerinin ve karakterlerinin performansı nasıl etkilediğiyle ilgilenmektedirler. Buradan hareketle, psikolojik özelliklerin sporcular ve takımlar arasında daha az farklılık gösterdiği ortaya çıkmaktadır(Brewer,2009).

3. YÖNTEM

3.1. Araştırmanın Amacı

Bu araştırmanın amacı, spor yapan gençlerin kişilik özellikleri ile stres düzeyleri arasındaki ilişkinin incelenmesidir. Bu amaç doğrultusunda basit tesadüfi örnekleme yoluyla Aksaray Üniversitesi Spor Bilimleri Fakültesindeki öğrencilere 250 adet anket dağıtılmıştır.

3.2. Veri Toplama Aracı

Araştırmada veri toplamak amacıyla demografik bilgi formu, algılanan stres ölçeği ve kişilik özellikleri ölçeği kullanılmıştır.



Demografik bilgi formunda; cinsiyet, yaş, aylık gelir, bölüm, sınıf, spor yapılan gün sayısı, kalınan yer değişkenleriyle ilgili 7 soru yer almaktadır.

Algılanan stres ölçeği; Cohen, Kamarck ve Mermelste (1983) tarafından geliştirilip Bilge, Öğce, Genç ve Oran (2007) tarafından Türkçe' ye uyarlanan 8 sorudan oluşan bir ölçektir. Ölçek, algılanan stres boyutu ve algılanan baş etme boyutu olmak üzere 2 alt boyuttan oluşmaktadır.

Kişilik özellikleri ölçeği; Tatar(2016) çalışmasından yararlanılan ve 10 sorudan oluşan bir ölçektir. Ölçek, dışadönüklük, uyumluluk, sorumluluk, nevroitiklik ve açıklık olmak üzere 5 boyuttan oluşmaktadır.

3.3. Veri Analizi

Aksaray Üniversitesi Spor Bilimleri Fakültesinde öğrenim gören öğrencilerden rassal olarak 250 öğrenciye ulaşılabilmiş ve anket uygulaması yapılmıştır fakat anket formundan 230 tanesi geri dönmüştür. Geri dönen anketlerden 17 tanesi anket formunda tutarsız cevaplara rastlandığından ve ölçek soruları eksik cevaplandığından bu anket formları değerlendirme dışında tutularak 213 anket değerlendirmeye alınmıştır. Araştırma için gerekli olan veriler elde edildikten sonra SPSS 25.0 paket programı yardımıyla istatistiksel analizler yapılmıştır.

3.4. Tanımlayıcı İstatistikler

Ankete katılan gençlerin %45,1'i kadın, %54,9'u erkektir. Bu gençlerin %60,6'sı 24-29, %30'u 18-23, %7,5'i 30-35, %1,4'ü 36-41 ve %0,5'i ise 42 ve üzeri yaş grubunda yer almaktadır. Gençlerin aylık gelirleri incelendiğinde ise; %71,4'ünün 1500 TL ve altı, %21,1'inin 1501-3000 TL, %5,2'sinin 3001-4500 TL ve %2,3'ünün ise 4501 TL ve üzerinde gelire sahip olduğu görülmektedir. Ayrıca, ankete katılan gençlerin %70'i antrenörlük eğitimi bölümü, %20,7'si beden eğitimi ve spor bölümü ve %9,4'ü ise spor yöneticiliği bölümünde öğrenim görmektedir. Gençlerin %36,6'sı 3.sınıf, %24,4'ü 2.sınıf, %20,2'si 1.sınıf ve %18,1'i ise 4.sınıf öğrencisidir. Aynı zamanda gençlerin %41,8'i evde, %37,1'i yurttan ve %21,1'i ise ailesiyle birlikte yaşamaktadır.

Gençlerin %41,4'ünün 3 günden fazla, %30'unun 3 gün ve %28,6'sının ise 3 günden az spor yaptığı görülmektedir.

Tablo-1: Katılımcıların Demografik Özellikleri

	Gruplar	Frekans	Yüzde
Cinsiyet	Kadın	96	45,1
	Erkek	117	54,9
	Toplam	213	100,0
Yaş	18-23	64	30,0
	24-29	129	60,6
	30-35	16	7,5
	36-41	3	1,4
	42 ve üzeri	1	0,5
	Toplam	213	100,0
Aylık Gelir	1500 ve altı	152	71,4
	1501-3000	45	21,1
	3001-4500	11	5,2
	4501 ve üzeri	5	2,3
	Toplam	213	100,0
Bölüm	Antrenörlük Eğitimi	149	70,0
	Spor Yöneticiliği	20	9,4



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES
FSCONGRESS 19
PROCEEDING BOOK



	Beden Eğitimi ve Spor	44	20,7
	Toplam	213	100,0
Sınıf	1.Sınıf	43	20,2
	2.Sınıf	52	24,4
	3.Sınıf	78	36,6
	4.Sınıf	40	18,8
	Toplam	213	100,0
Kalınan Yer	Aile Yanı	45	21,1
	Ev	89	41,8
	Yurt	79	37,1
	Toplam	213	100,0
Spor Yapılan Gün Sayısı	3 günden az	61	28,6
	3 gün	64	30,0
	3 günden fazla	88	41,4
	Toplam	213	100,0



3.5. Kişilik Özellikleri ve Algılanan Stres Ölçeklerinin Geçerlilik ve Güvenilirlik Analizleri

Güvenilirlik, bir ölçeğin ölçmek istediği şeyi tutarlı ve istikrarlı bir biçimde ölçme derecesidir. Diğer bir deyişle, bireylerin test maddelerine verdikleri cevaplar arasındaki tutarlılıktır. Cronbach Alfa Katsayısı, ölçekte yer alan k sorunun homojen bir yapıyı açıklamak üzere bir bütün oluşturup oluşturmadıklarını araştırır (Terzi, 2000:3-5). Cronbach's Alfa değerinin 0,70 ve üzeri olduğu durumlarda ölçeğin güvenilir olduğu kabul edilir (Sipahi,2006:89). Kişilik özellikleri ölçeğinde yer alan 10 maddeye uygulanan güvenilirlik analizi sonucunda Cronbach's Alpha güvenilirlik katsayısı 0,854'dür ve ölçeğimizin yüksek derecede güvenilir olduğu görülmektedir.

Tablo-2: Kişilik Özellikleri Ölçeği İçin Güvenilirlik Analizi

Güvenilirlik analizi	
Cronbach's Alpha Değeri	Madde Sayısı
0,854	10

Faktör analizine başlamadan önce yapılan Bartlett Küresellik Testine ait p değeri 0.000 olarak elde edilmiş ve değişkenlerin analiz yapmaya uygun olduğu belirlenmiştir. Benzer şekilde geçerliliği ölçen Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) değeri 0.915 olarak elde edildiğinden değişkenlerin faktör analizine uygun olduğu sonucuna varılmıştır.

Tablo-3: Kişilik Özellikleri Ölçeği KMO ve Bartlett's Testi

Kaiser-Meyer-Olkin Örnekleme Yeterliliğinin Ölçülmesi		0,915
Bartlett Testi	Ki kare	1127,169
	df	75
	p	,0000



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES
FSCONGRESS 19
PROCEEDING BOOK



Algılanan stres ölçeğinde yer alan 10 maddeye uygulanan güvenilirlik analizi sonucunda Cronbach's Alpha güvenilirlik katsayısı 0,854'dür ve ölçeğimizin yüksek derecede güvenilir olduğu görülmektedir.

Tablo-4: Algılanan Stres Ölçeği İçin Güvenilirlik Analizi

Güvenilirlik analizi	
Cronbach's Alpha Değeri	Madde Sayısı
0,989	8

Algılanan stres ölçeği için de yapılan Küresellik Testine ait p değeri 0.000 olarak elde edilmiş ve değişkenlerin analiz yapmaya uygun olduğu belirlenmiştir. Aynı şekilde Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) değeri 0,989 olarak elde edildiğinden, değişkenlerin faktör analizine uygun olduğu sonucuna varılmıştır.

Tablo-5: Algılanan Stres Ölçeği KMO ve Bartlett's Testi

Kaiser-Meyer-Olkin Örneklem Yeterliliğinin Ölçülmesi		0,989
Bartlett Testi	Ki kare	1230,522
	df	66
	p	,0000

3.6. Kişilik Özellikleri Ölçeği İçin Faktör Analizi

Faktör analizi sonucunda, kişilik özellikleri ölçeğine ilişkin sorulan 10 sorunun 5 faktör altında toplandığı ve bu faktörlerin toplam varyansın % 62,372'sini açıkladığı belirlenmiştir. Faktör analizi sonrasında; dışadönüklük, uyumluluk, sorumluluk, nevroitiklik ve açıklık şeklinde 5 boyut oluşmuştur.

Tablo-6: Beş Faktör Kişilik Boyutları

BOYUTLAR	MADDELER	DIŞADÖNÜKLÜK	UYUMLULUK
DIŞADÖNÜKLÜK	Madde-1	,779	
	Madde-2	,718	
UYUMLULUK	Madde-3		,717
	Madde-4		,704
SORUMLULUK	Madde-5		
	Madde-6		
NEVROTİKLİK	Madde-7		
	Madde-8		
AÇIKLIK	Madde-9		
	Madde-10		

3.7. Algılanan Stres Ölçeği İçin Faktör Analizi

Faktör analizi sonucunda, algılanan stresi ölçmeye ilişkin sorulmuş olan 8 sorunun 2 faktör altında toplandığı ve bu faktörlerin toplam varyansın % 61,517'sini açıkladığı belirlenmiştir. Faktör analizi sonrasında algılanan stres ve algılanan baş etme şeklinde tanımlanan 2 boyut oluşmuştur.

Tablo-7: Algılanan Stres Ölçeği Boyutları

R	BOYUTLAR	R	MADDELER	ALGILANAN STRES	ALGILANAN BAŞ ETME
	ALGILANAN STRES		Madde-1	,882	
			Madde-2	,752	
			Madde-3	,780	
			Madde-7	,683	
			Madde-8	,673	
	ALGILANAN BAŞ ETME		Madde-4		,749
			Madde-5		,719
			Madde-6		,713

3.8. Korelasyon Analizi

Kişilik özelliklerinin algılanan stres ile aralarındaki ilişkiyi belirlemeye yönelik bu araştırmada kişilik özelliklerinin alt boyutları ile algılanan stres ölçeğinin alt boyutları arasındaki hipotezler:

H₁: Spor yapan gençlerin “dışadönüklük” özellikleri ile “algılanan stres” arasında bir ilişki vardır.

H₂: Spor yapan gençlerin “uyumluluk” özellikleri ile “algılanan stres” arasında bir ilişki vardır.

H₃: Spor yapan gençlerin “sorumluluk” özellikleri ile “algılanan stres” arasında bir ilişki vardır.



H4: Spor yapan gençlerin “nevrotiklik” özellikleri ile “algılanan stres” arasında bir ilişki vardır.

H5: Spor yapan gençlerin “açıklık” özellikleri ile “algılanan stres” arasında bir ilişki vardır.

H6: Spor yapan gençlerin “dışadönüklük” özellikleri ile “algılanan baş etme” arasında bir ilişki vardır.

H7: Spor yapan gençlerin “uyumluluk” özellikleri ile “algılanan baş etme” arasında bir ilişki vardır.

H8: Spor yapan gençlerin “sorumluluk” özellikleri ile “algılanan baş etme” arasında bir ilişki vardır.

H9: Spor yapan gençlerin “nevrotiklik” özellikleri ile “algılanan baş etme” arasında bir ilişki vardır.

H10: Spor yapan gençlerin “açıklık” özellikleri ile “algılanan baş etme” arasında bir ilişki vardır.

Tablo-8: Beş Faktör Kişilik ile Stres Boyutları Arasında Korelasyon Analizi

	Dışadö nüklük	Uyum luluk	Soru mluluk	Nevro tiklik	Aç ıklık
Algılanan stres					
r	0,020	- 0,010	0,142 *	0,192 **	- 0,010
p	0,117	0,120	0,000	0,000	0,7 90
Algılanan baş etme					
	0,119**		-0,030		

r	0,001	0,191 **	0,130	- 0,025	- 0,030*
p		0,001		0,150	0,0 25

p<.05*, p<.01**

Tablo-8 incelendiğinde, algılanan stres ile dışadönüklük ($r= 0,020$) arasında yapılan korelasyon analizine göre, pozitif bir korelasyonun olduğu fakat, ilişki seviyesinin anlamlı olmadığı görülmektedir. Dolayısıyla, dışadönüklük kişilik özelliği ile algılanan stres arasında ilişki olduğu yönündeki H_1 hipotezi red edilmiştir. Algılanan stres ile uyumluluk ($r= -,010$) arasında yapılan korelasyon analizine göre negatif bir korelasyon vardır. Fakat, ilişki seviyesi istatistiksel olarak anlamlı değildir. Bu nedenle, uyumluluk kişilik özelliği ile algılanan stres arasında ilişki olduğu yönündeki H_2 hipotezi red edilmiştir. Algılanan stres ile sorumluluk ($r= 0,142^*$) arasında istatistiksel olarak pozitif bir korelasyon olduğu görülmektedir. Bu nedenle, sorumluluk özelliği ile algılanan stres arasında ilişki olduğu söylenerek H_3 hipotezi kabul edilmiş olur. Algılanan stres ile nevroitiklik ($r= ,192^{**}$) arasındaki korelasyon sonucunda ise, pozitif bir korelasyonun olduğu ve istatistiksel olarak anlamlı olduğu görülmektedir. Bu nedenle, nevroitiklik kişilik özelliği ile algılanan stres arasında ilişki olduğu yönündeki H_4 hipotezi kabul edilmiş olur. Algılanan stres ile açıklık ($r= -,010$) arasında negatif yönde bir ilişki olmakla beraber, bu ilişkinin düzeyinin istatistiksel olarak anlamlı olmadığı görülmektedir. Dolayısıyla, açıklık kişilik özelliği ile algılanan stres arasında ilişki olduğu yönündeki H_5 hipotezi red edilmiştir.

Algılanan baş etme ile dışadönüklük ($r= 0,119^{**}$) arasında yapılan korelasyon analizine göre, istatistiksel olarak pozitif bir korelasyon görülmektedir. Dolayısıyla, dışadönüklük kişilik özelliği ile algılanan baş etme arasında ilişki olduğu yönündeki H_6 hipotezi kabul edilmiştir. Algılanan baş etme ile uyumluluk ($r= 0,191$) arasında yapılan korelasyon analizine göre istatistiksel olarak pozitif bir korelasyon olduğu görülmektedir. Bu nedenle, uyumluluk kişilik özelliği ile algılanan baş etme arasında ilişki olduğu yönündeki H_7 hipotezi kabul edilmiştir. Sorumluluk ile algılanan baş etme ($r= -0,030$) arasındaki korelasyon analizinin sonucuna göre, bu iki değişken arasında istatistiksel olarak negatif bir korelasyon olduğu ve bu ilişki düzeyinin anlamlı olmadığı görülmektedir. Bu nedenle, sorumluluk ile algılanan baş etme arasında ilişki olduğu yönündeki H_8 hipotezi red edilmiştir. Nevrotiklik ile algılanan baş etme ($r= -0,025$) arasında yapılan korelasyon analizinin sonucuna göre ise, negatif bir korelasyon olduğu fakat ilişkinin anlamlı olmadığı görülmektedir. Bu nedenle, nevroitiklik ile algılanan baş etme arasında ilişki olduğu yönündeki H_9 hipotezi red edilmiştir. Algılanan baş etme ile açıklık ($r= -0,090^*$) arasında negatif bir korelasyon olduğu görülmektedir. Dolayısıyla, açıklık kişilik özelliği ile algılanan baş etme arasında ilişki olduğu yönündeki H_{10} hipotezi kabul edilmiştir.



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES

FSCONGRESS 19

PROCEEDING BOOK



SONUÇ VE ÖNERİLER

Bu çalışmada spor yapan gençlerin, kişilik özellikleri ile stres düzeyleri arasındaki ilişkinin belirlenmesi amaçlanmıştır.

Bu amaç doğrultusunda yapılan analizler sonucunda; spor yapan gençlerin sorumluluk ve nevroitiklik boyutları ile algılanan stres arasında, dışadönüklük, uyumluluk ve açıklık boyutları ile algılanan stresle baş etme boyutları arasında anlamlı ilişki olduğu görülmektedir. Ayrıca, dışadönüklük, uyumluluk ve açıklık ile algılanan stres arasında, sorumluluk ve nevroitiklik boyutları ile algılanan stresle baş etme boyutları arasında ise anlamlı bir ilişki olmadığı görülmektedir.

Sorumluluk boyutuna sahip olan dikkatli, sorumlu ve vicdan sahibi olan spor yapan gençlerin ve nevroitiklik boyutuna sahip olan kaygı, depresyon, endişe ve stresli durumları duygusal olarak ele alan gençlerin stres altında oldukları söylenebilir. Dışadönük olan konuşkan, iddialı ve girişken gençlerin, uyumluluk boyutunda olan saygılı, iyi huylu ve anlayışlı gençlerin, açıklık boyutuna sahip olan yeni şeyler öğrenmeye meyilli olan, yaratıcı, entelektüel gençlerin spor yaptıkları için stresle baş edebildikleri söylenebilir.

Aynı zamanda dışadönük, uyumlu, açık ve spor yapan gençlerin stres yaşamadıkları ya da stresi yaşadıkları ancak algılayamadıkları söylenebilir.

Sporun insanı rahatlatığı, stresi azalttığı, stres yaşansa bile farkına varılmadığı ya da farkına varıldığında stresle baş edilebildiği görülmektedir. Bu nedenle stresle baş edebilmek üstesinden gelebilmek için spor, egzersiz ve diğer fiziksel aktiviteler önerilebilir.

KAYNAKÇA

Aidman, E. & Schofield, G. (2004). Personality and Individual Differences in Sport 2nd Ed, In T. Marris & J. Summers(Eds). Sport Psychology: Theory, applications and issues, Wiley, Milton, s:22-47.

Brewer, B. (2009). Sport Psychology. WB. UK.

Cohen, S. (1994). Mind Garden, Inc. Perceived stress scale. Retrieved from <http://www.mindgarden.com/132-perceived-stress-scale#horizontalTab2>

Costa, P. & McCrae, R. (1992). The Revised NEO Personality Inventory. Odessa, FL.



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES
FSCONGRESS 19
PROCEEDING BOOK



Davis, C, 6 Mogk, J. P. (1994). Some Personality correlates of interest and excellence in sport. *International Journal of Sport Psychology*, Vol:25, No:2, s:131-143.

Egloff, B. & Jan Gruhn, A. (1996). Personality and endurance sports. *Personality and Individual Differences*, 21, s:223-229.

Eysenck, H. J, Nias, D. K. B. & Cox, D. N. (1982). *Advances in Behavioural Research and Therapy*, Vol:4, s:1-56.

Fink, G. (2017). *Stress: Concepts, Definition and History. Reference Modüle in Neuroscience and Biobehavioral Psychology*, s:1-9.

Francis, L. J, Kelly, P. & Irish, S. J. (1998). The personality pro of female students who play hockey, *Journal of Psychology*, Vol:19, s:394-399.

Frazier, S. E. (1987). Introversiön-extraversiön measure in elite and non-elite distance runners. *Perceptual and Motor Skills*, 64, s:867-872.

Gat, I. & McWhirter, B. T. (1998). Personality Characteristics of competitive and resreational cyclists. *Journal of Sport Behaviour*, Vol:21, No:4, s:408-420.

Laszlo Balogh,(2014). To be in the zone-stress and sport performance, Konferancia helye, ideje: Balatongyörök, Magyarország, Szeged: Szegedi Tudományegyetem Altalanos Orvostudományi Kar Farmakologiai es Farmakoterpiai Intezet, (08.10.2014-11.10.2014), s:12-14.

Ledwidge, B. (1980). Run for your mind: Aerobic exercise as a means of alleviating anxiety and depression. *Canadian Journal of Behavioural Science / Revue canadienne des sciences du comportement*, Vol:12, No:2, s:126-140.

McCrae, R. & Costa, P. (2003). *Personality in adulthood: A five-factor theory perspectives*, 2nd Ed, Guilford Press, NY, USA.

McEwen, B. S. (2007). Physiology and neurobiology of stress and adaptation: central role of the brain, *Physiol Rev*. Jul, Vol:87, No:3, s:873-904.

McKelvie, S, Lemieux, P. & Stout, D. (2003). Extraversiön and neuroticism in contact athletes, no contact athletes and nonaathletes:a research note. *Athletic Insight* 5, np(update).

Mulaosmanovic, N. & Selimovic, H. (2016). Stress and Sports Activities, *International Scientific Journal of Kinesiology*, Vol:9, No:2, s:64-71.



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES
FSCONGRESS 19
PROCEEDING BOOK



Pervin, L. A. & Cervone, D. (2010). Personality: Theory and research(11th ed.). Newyork; NY: Wiley.

Pink, B. (2008). Defining Sport and Physical Activity, A conceptual Model, Information Paper Australian Bureau of statistics.

Rhodes, R. E. & Smith, N. E. I. (2006). Personality correlates of physical activity: A review and meta-analysis. British Journal of Sports Medicine, Vol:40, No:12, s:958-965.

Robbins, S. & Judge, T. (2008). Organizational Behaviour, Prentise Hall.

Schurr, K. T, Ashley, M. A. & Joy, K. L. (1977). Multivariate Experimental Clinical Research, Vol:3, s:53-68.

Sevcikova, L, Ruanza, S. & Sablova, M.(2000). Homeostasis in Health and Disease, Vol:40, s:143-144.

Shrivastava, P, Gopal, R. & Singh, Y. J. (2010). Exe Sci Physiot, 1, s:39-42.

Soto, C. J., Kronauer, A., & Liang, J. K. (2016). Five-factor model of personality. In S. K. Whitbourne (Ed.), Encyclopedia of adulthood and aging ,Hoboken, NJ: Wiley, Vol:2, s: 506-510.

Sternberg, R. J. (2000). Handbook of intelligence, NewYork Camb Uni, Press.

Terzi,Y. (2000). Taşınmaz Geliştirme Tezsiz Yüksek Lisans Programı Taşınmaz Değerlendirmede İstatiksel Analiz Ünite:12.



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES
FSCONGRESS 19
PROCEEDING BOOK



Bir Klasik İktisatçı Olarak Michal Kalecki*

Hüsni BİLİR**

Özet

İktisadi düşünce tarihinin en ilginç isimlerinden birisi kuşkusuz Michal Kalecki'dir. Keynes ile hemen hemen aynı dönemlerde benzer sorunları ele alıp, benzer sonuçlara ulaşan Kalecki, post-Keynesyen iktisadın önde gelen isimleri arasında zikredilmektedir. Bu çalışmanın amacı ise, Kalecki'nin analizi ile neoklasik iktisat arasındaki temel farkları vurgulayıp, Kalecki'nin çalışmaları ile klasik-Marksist geleneğin temel müşterek noktalarını göstererek, Kalecki'nin klasik bir iktisatçı olduğunu ileri sürmektir.

Anahtar Kelimeler: Michal Kalecki, Klasik iktisat, Neoklasik iktisat.

Michal Kalecki as a Classical Economist

Abstract

Michal Kalecki is one of the most interesting figure in the history of economic thought. He discussed similar problems and reached similar conclusions at about the same time with Keynes, therefore he's described as one of the leading figures of post-Keynesian economics. The aim of this paper is to argue that Kalecki is a classical economist, emphasizing the basic differences between Kalecki's analysis and neoclassical economics and presenting the common points between Kalecki's works and classical-Marxist tradition.

Key Words: Michal Kalecki, Classical Economics, Neoclassical Economics.

1. Giriş

Michal Kalecki iktisadi düşünce tarihindeki en ilginç örneklerden birisidir. İktisat literatüründe post-Keynesyen iktisatçılar arasında anılan Kalecki'nin (Eichner ve Kregel, 1975; Robinson, 1980; Asimakopulos, 1988), Keynes ile hemen hemen aynı dönemlerde efektif talep, yatırım, işsizlik, istihdam vb. gibi benzer kavramlar üzerine kurulu bir iktisadi analiz sunmuştur. Bu bağlamda kimi çalışmalar Kalecki'nin çalışmalarına ve analizine Keynes'in çalışma ve analizleri karşısında bir öncelik ve üstünlük tanımakta, ancak Kalecki'nin şansızlığının –en azından erken dönem- çalışmalarını Lehçe yayınlamış olması olduğunu ileri sürmektedir (bkz. Klein, 1951; Robinson, 1976, 1977a, 1977b; Johansen, 1978; E. S. Johnson

* Bu çalışma Aksaray Üniversitesi Bilimsel Araştırma Projeleri Koordinasyon Birimi tarafından desteklenmiştir. Proje Numarası: 2017-048.

** Dr. Öğretim Üyesi, Aksaray Üniversitesi, Spor Yöneticiliği Bölümü, husnubilir@aksaray.edu.tr.



ve H. G. Johnson, 1978). Hatta Dobb (1973, s. 221), Kalecki'nin çalışmaları İngilizce yayınlansaydı, bugün "Keynes Devrimi" yerine "Kalecki Devrimi"nden söz edileceğini iddia etmektedir.

Kalecki'nin analiziyle ilgili dikkat çeken bir diğer nokta da, Ricardocu-Marksist veya diğer bir ifadeyle klasik düşünce okulunun temel argümanlarıyla olan benzerliğidir (Sawyer, 1985; Özel, 2004). Zira Ricardocu-Marksist veya klasik yaklaşım olarak tanımlanan düşünce okulu, sınıflar arasında gelir dağılımı, sermaye birikimi, büyüme ve kalkınma gibi konular üzerinde önemle durmaktadır (Dobb, 1973; Meek, 1977; Harris, 1978; Sawyer, 1985; Kurz, 2017).

Kalecki'nin analizindeki büyüme, gelir dağılımı, birikim (yatırım) ve toplumsal sınıflar vurgusu da Kalecki'yi klasik geleneğe dâhil etmektedir. Bu bakımdan Kalecki'nin analizindeki ön plana çıkan unsur, neoklasik iktisattan keskin bir kopuşu yansıtmaktadır. Kalecki'nin monopolcü rekabeti gelişmiş kapitalist sistemin genel-geçer kuralı olarak kabul etmesi; analizlerinde denge vurgusu yerine dinamik bir bakış açısı benimsemesi ve uzun dönemli bir analiz yapması; ve bireylerden –ya da firmalardan- ziyade toplumsal sınıflar üzerinde durması, onu neoklasik iktisattan ayırmakta ve klasik geleneğe dâhil etmektedir. Bu çalışmanın amacı da, Kalecki'nin analizinin neoklasik iktisattan ayrılan noktalarını vurgulamak ve bu çerçevede, Kalecki'nin Ricardocu-Marksist ya da klasik geleneğe dâhil olduğunu ileri sürmektir.

2. Klasik İktisadın ve Neoklasik İktisadın Genel Özellikleri

Klasik iktisat ya da klasik ekonomi politik, on sekizinci yüzyılın ortalarında ortaya çıkan ve on dokuzuncu yüzyılın ilk yarısında bilhassa Britanya ve Fransa'da detaylandırılıp geliştirilen bir düşünce okuludur. Bu çerçevede Marx ve Schumpeter'e göre klasik yaklaşımın tohumlarını atan kişi William Petty'dir (Akt: Kurz, 2017, s. 29). Klasik iktisat yaklaşımının diğer önde gelen isimleri arasında Adam Smith, David Ricardo, Karl Marx, John Stuart Mill, Thomas Malthus, John Baptiste Say ve Nassau Senior sayılabilir. Bu farklı isimleri müşterek bir zeminde buluşturan, belli noktalar olduğu söylenebilir (Kurz, 2017, s. 29-30; Bilir, 2018a, s. 84): İlk olarak, ekonominin incelenilecek ve hayat koşullarını iyileştirmek için kullanılabilecek yasalara tâbi olduğu kabul edilmektedir. İkinci olarak, toplumun –toprak sahipleri, kapitalistler ve işçiler gibi- farklı sınıflardan oluştuğu görüşü savunulmaktadır. Üçüncü olarak, ekonomi toplumun bir parçası olarak –Polanyi'nin (1944) ifadesiyle "gömülü (embedded)" bir şekilde- ele alınmaktadır. Dolayısıyla analiz çerçevesi de, tarih, politika, sosyoloji, felsefe ve psikoloji gibi farklı disiplinleri de içeren oldukça geniş bir sosyal bilim incelemesidir. Dördüncü olarak, klasik iktisadın ayrılmaz bir tarihsel, politik, toplumsal ve kurumsal boyutlara sahiptir. Kurumlar insan davranışını biçimlendirdiği, aynı zamanda toplumsal süreçler tarafından da biçimlendirildiği için oldukça önemlidir. Beşinci olarak, klasik iktisat yaklaşımında ele alınan temel konular ekonomik büyüme süreci, gelir dağılımı, değer, birikim, ödemeler bilançosu ve fiyat düzeyi gibi "büyük sorular"dır.

Bu tür "büyük sorular"ın ele alındığı klasik iktisat anlayışında, analizin temel birimi kapitalistler, işçiler ve toprak sahipleri gibi toplumsal sınıflardır. Bu çerçevede klasik



yaklaşımın ön plana çıkan özelliklerinden birisi birey temelli değil, sınıf temelli bir analiz sunmasıdır. Harris (1978, s. 19) bu durumu şu şekilde özetlemektedir:

“Genel olarak, neoklasik analizin temel özelliği, atomist bireylerden oluşan bir toplum olarak telakki edilen bölüşüm sorununun, tamamen, (...) mübadele alanında çözülmesidir. Bu analizin temelinde, toplumda sınıfların yer almaması bulunmaktadır, ki sınıflar klasik iktisat analizinde mülkiyet sahipliğine göre ürünlere sahip olunması üzerinden, ya da Marksist teoride üretimde işgücünün kontrolü temelinde toplumsal-üretim ilişkisi (sermaye-emek ilişkisi) üzerinden tanımlanmaktadır. Bu bakımdan, neoklasik teorinin özü ile klasik ve Marksist teori arasında temel bir fark bulunmaktadır.”

Klasik yaklaşımın bir diğer önemli özelliği, kapitalist bir toplumda kârların, “artık” kavramıyla bağlantılı olmasıdır. Bu durumun iki cephesi bulunmaktadır: İlk olarak gelir cephesinde, kârlar firmaların maliyetler üzerinde bir fiyat fazlası elde edebilme yeteneğine dayanmaktadır. Bu yeteneğin kaynağı ise farklılaşmaktadır, örneğin Marx’a göre bu kaynak üretim süreci ve kapitalistlerin üretim üzerindeki kontrolü iken, Kalecki’ye göre firmaların piyasa gücüdür. İkincisi tasarrufların büyük ölçüde kârlardan yapıldığı kabul edilmektedir ve kârlardan yapılan tasarruflar tasarruf hacmini belirlemektedir, işçiler ise ya hiç tasarruf yapmamakta ya da çok az tasarruf yapmaktadır. Basit, kapalı ve devletin yer olmadığı bir ekonomide, tasarruflar ve yatırımlar eşittir ve yatırım, çıktı ile mevcut tüketim arasındaki farktır. Bu nedenle yatırım için çıktının tüketimden fazla olmasına ya da çıktı fazlasına ihtiyaç vardır (Sawyer, 1985, s. 13).

Ekonomiyi geniş bir toplumsal, tarihsel, politik ve kurumsal yapının bir parçası olarak ele alan klasik iktisadın aksine, neoklasik iktisat ise piyasa temelli bir analiz inşa etmiş ve temel ilgi alanını piyasa mübadelesi olarak belirlemiştir. Bu çerçevede analiz kapsamı daralmış ve rasyonel hareket eden ve yegâne amacı kişisel-çıkarını maksimize etmek olan (faydacı) birey analizin temel yapı taşı konumuna gelmiştir. Böylelikle klasik iktisattaki toplumsal sınıfların yerini, rasyonel/faydacı birey almıştır. Neoklasik iktisadın –bu çalışma açısından- ön plana çıkan özellikleri şu şekilde sıralanabilir:

1. *Metodolojik bireycilik*: Neoklasik iktisatta analizin temel birimi bireydir. Metodolojik bireycilik, -farklı tanımlamaları olmasına rağmen- Schumpeter (1908) tarafından “belli iktisadi ilişkilerin açıklanması amacıyla bireylerden yola çıkılması” olarak tanımlanmıştır (Akt: Hodgson, 2007, s. 212-213). Bu doğrultuda metodolojik bireyciliğe göre, toplumsal alan bütünüyle bireylere indirgenmekte ve toplumsal yapılar ve bu yapılarda meydana gelen değişimler, bireylerin eylemleri üzerinden ele alınmaktadır. Bu çerçevede neoklasik iktisatta tüm iktisadi (ve toplumsal) fenomenler, bireyden yola çıkılarak izah edilmektedir, diğer bir ifadeyle analizin temel unsuru bireydir; toplum ise bireylerin toplulaştırılmasından oluşan pasif bir yapıdan başka bir şey değildir (Bilir, 2018b, s. 665).

2. *Tam rekabet*: Neoklasik iktisat, “kıt kaynaklar” ile “sınırsız ihtiyaçlar”ın karşılanmasını temel iktisadi sorun olarak telakki etmekte ve bu sorunun giderilmesi konusunda arz ve talep analizleri devreye girmektedir. Arz ve talep analizlerinin temeli ise kusuruz biçimde işleyen tam rekabetçi piyasa varsayımdır: “Bu amaç doğrultusunda, tıpkı pür mekanikte



başlangıç olarak makinelerin sürtünmesiz olduklarının varsayılması gibi, piyasanın kusursuz bir şekilde rekabetçi olduğu varsayılacaktır” (Walras, 1954, s. 85). Bu çerçevede, farklı miktarda mülkiyet sahibi olan çok sayıda tüketicinin ve her türlü ürün ve hizmeti üreten çok sayıda üreticinin olduğu bu analizde, tüketici tercihleri bir fayda fonksiyonuyla tanımlanırken, üreticilerin teknik imkanları ise üretim fonksiyonuyla tanımlanmaktadır. Tüketiciler gelir kısıtları altında faydalarını maksimize etmek amacıyla nihai ürünleri satın almakta ve üretim faktörlerini satmaktadırlar. Firmalar ise bu üretim faktörlerini satın almakta ve kârlarını maksimize edecek şekilde üretim miktarını belirleyerek nihai ürünler satmaktadırlar. Dolayısıyla ürünler döngüsel bir çevrim içindedir: Üreticiler nihai ürünleri tüketicilere satmakta ve böylece yine tüketicilerden üretim faktörleri satın alarak nihai ürünler üretmektedirler. Tüketiciler ise üretim faktörü hizmetlerini satarak, faydaları doğrultusunda nihai ürün satın almaktadırlar. Bu süreçte rekabet tüm piyasalarda arz ve talebin eşitlenmesini sağlamak ve aşırı kâr ortadan kalkmaktadır. Kısacası, marjinal fayda ve marjinal maliyet nihai ürün piyasasında dengeyi belirlerken, marjinal faydasızlık (disutility) ve marjinal verim de faktör piyasasında dengeyi belirlemektedir (Bilir, 2017, s. 19).

3. *Denge:* Neoklasik iktisatta, ekonomide zaman içerisinde her daim dengeye yönelen bir hareket olduğu varsayılmaktadır. Bu çerçevede, neoklasik iktisatçılar eyleyenlerin rasyonel davrandıklarını kabul ettikten ve fayda fonksiyonları ve bilgiye dair varsayımlar yaptıktan sonra “dengede ne tür davranış beklenmelidir?” sorusunu sormaktadırlar (Arnsperger ve Varoufakis, 2006, s. 10). Dolayısıyla rasyonel bireylerin kişisel-çıkarları peşinde koşmaları neticesinde iktisadi sistemde (Marshallian anlamda “kısmi”, Walrasyan anlamda ise “genel”) denge ortaya çıkmaktadır. Bu süreçte dengesizlikler ise, dengeye yönelim sürecinde ortaya çıkan geçici durumlardır (Bilir, 2018b, s. 666).

Ele alınan bu varsayımlar ışığında⁴ neoklasik iktisat, bireyden yola çıkan, bireyler arasındaki ilişkileri piyasa temelinde ele alan, söz konusu piyasaların tam rekabetçi olduğunu kabul eden ve sonuç olarak daima dengeye yönelen bir analiz olarak tanımlanabilir.

3. Klasik Bir İktisatçı Olarak Michal Kalecki

Michal Kalecki 22 Haziran 1899 tarihinde Polonya'nın Łódź şehrinde dünyaya geldi ve 1913 yılında babasının iflasına ve babasının bu iflasın ardından işe başladığı, amcasının büyük deniz nakliyat şirketinin iflasına tanıklık etti. Ardından Polonya ekonomisini derinden etkileyen 1929-1933 krizinin ortaya çıkış sürecine tanık olan Kalecki için, bu krizin ortaya çıkış sebepleri ve sonuçlarını hafifletmek üzere alınan önlemler temel ilgi alanını oluşturmuştur. Bu çerçevede Kalecki'nin temel eserleri arasında *An Essay on the Theory of the Business Cycle (İş Çevrimi Teorisi Üzerine Bir Deneme)* (1933), *Studies in Economic Dynamics (İktisadi Dinamik Çalışmaları)* (1943), *Theory of Economic Dynamics: An Essay on Cyclical and Long-Run Changes in Capitalist Economy (İktisadi Dinamik Teorisi: Kapitalist Ekonomide Çevrimsel ve Uzun Dönemli Değişimler Üzerine Bir Deneme)* (1954), *Introduction to the Theory of Growth*

² Neoklasik iktisadın tanımlayıcı özellikleri arasında, bu varsayımların yanı sıra, rasyonelite, (marjinal) fayda temelli analiz varsayımları da sayılabilir.



in a Socialist Economy (Sosyalist Bir Ekonomide Büyüme Teorisine Giriş) (1963) başlıklı çalışmaları yer almaktadır.

Kalecki'nin analiziyle ilgili olarak söylenebilecek ilk şey, formel bir iktisat eğitimi almamış olması ve Karl Marx, Rosa Luxemburg ve Turan-Baranovsky gibi isimlerden etkilenmiş olmasıdır. Bu çerçevede, Kalecki'nin iktisadi arka planı, Walras'ın ve onun genel denge yaklaşımının etkisi altında çalışmalarını yürüten zamanının Amerikalı ve İngiliz iktisatçılarından ve pek çok Polonyalı iktisatçısından farklıydı (Sawyer, 1985, s. 3-4). Dolayısıyla Kalecki, Feiwel'in (1975, s. 164) belirttiği üzere, benzer yönde çalışan Cambridge okulu ve İsveçli iktisatçılarla irtibata geçmeden, dönemin hâkim iktisat anlayışının dışından çalışmalarını yürütmüştür.

Bu farklılık sonucunda, Kalecki'nin yazım tarzı, iktisat literatüründe yer alan pek çok çalışmanın aksine kısa ve özdür; vurgulamak amacıyla cümleleri veya ifadeleri tekrarlamayı seçmemiş ve düşüncelerini detaylıca açıklamaktansa, kısaca sunmuştur. Ayrıca yine diğer düşünürlerin aksine literatürdeki önceki çalışmalara –gerek doğrulamak, gerekse eleştiri sunmak amacıyla- çok fazla atıfta bulunmamıştır (Robinson, 1976; Johansen, 1978; Sawyer, 1985). Kalecki'nin kapitalist ekonomiler konusundaki seçme makalelerinin derlendiği kitabın *Selected Essays On The Dynamics of The Capitalist Economy: 1933-1971 (Kapitalist Ekonominin Dinamikleri Üzerine Seçilmiş Denemeler) (1971)* yaklaşık 200 sayfa tutması da bu durumu gözler önüne sermektedir.

Kalecki'nin analizinin ön plana çıkan ikinci özelliği, eserlerinin başlıklarındaki çevrimsel, dinamik, dalgalanma gibi kavramların da gösterdiği üzere, iktisadi sistemin zaman içerisinde evrildiğini kabul etmiş olmasıdır. Bu nedenle, dengeyi, içsel güçlerin herhangi bir değişim yaratmadığı bir dengenlik durumu ve bireylerin, piyasaların ya da ekonominin hızlıca yöneldiği bir durum olarak telakki eden neoklasik iktisadın aksine, Kalecki'nin yazılarında nihai bir denge durumundan ya da dengeli bir büyüme oranından söz edilmemektedir; zira Kalecki'ye (1971, s. 183) göre “belli bir zamandaki büyüme oranı, kökeni, geçmişin ekonomik, toplumsal ve teknolojik gelişmelerine dayanan bir fenomendir.” Bu nedenle, Kalecki denge üzerinden analiz sunmamış ve mevcut işsizliği kapitalizmin genel bir özelliği olarak kabul etmiştir.

Bununla birlikte, Sawyer'ın (1985, s. 10) belirttiği üzere, Kalecki'nin analizinde denge kavramının kullanıldığı yerler de bulunmaktadır. Örneğin tasarruf ile yatırım eşitliğinde bu durum söz konusudur, ancak Kalecki *ex ante* tasarruf ile *ex ante* yatırım arasında bir denge koşulu varsaymamaktadır. Daha ziyade yatırım kararlarına odaklanmakta ve bu kararların harcamalara yol açtığını kabul etmektedir. Belli bir dönemdeki tasarruflar ise yatırım harcaması düzeyine ayarlanmak zorundadır. Sonraki dönemde firmalar –önceki tasarruf düzeylerinden etkilenecek şekilde- farklı yatırım kararları almaktadır. Dolayısıyla buradaki odak noktası yatırım hacminin zaman içinde değişmesidir.

Kalecki'nin analizinin ön plana çıkan üçüncü özelliği, gelişmiş kapitalist ekonomilerin, bilhassa ürün piyasalarında, aksak rekabetle yani monopol ve oligopolle karakterize



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES

FSCONGRESS 19

PROCEEDING BOOK



edilebileceğini ileri sürmüş olmasıdır. Bu çerçevede, Kalecki tam rekabet varsayımının gerçek dünyanın anlaşılması açısından yetersiz kaldığını ileri sürmüş ve tam rekabet varsayımını “sadece kapitalizmin mevcut aşaması için değil, aynı zamanda geçmiş yüzyılların sözde rekabetçi kapitalist ekonomisi için bile en gerçek-dışı varsayım” olarak nitelendirmiştir (Kalecki, 1971, s. 158). Diğer bir ifadeyle, tam rekabet, sistemin gerçek işleyişi hakkındaki tehlikeli bir efsaneden öteye gidemez (Kalecki, 1971, s. 41).

Kalecki'nin tam rekabet varsayımını reddetmesi, fiyatlar ve ücretler ve dolayısıyla gelir dağılımı konusundaki görüşlerini etkilemiştir. Bu çerçevede “monopol derecesi” kavramı, neoklasik iktisatta olduğu gibi tam rekabet varsayımının aksine, aksak rekabet koşullarının geçerli olduğunu göstermektedir. Örneğin fiyatların maliyetler üzerine eklenen bir *mark-up* olarak kabul edilmesi, kârların çıktı içindeki payının *mark-up*'a bağlı olmasını beraberinde getirmiştir. Kalecki'nin analizinde *mark-up* firmaların piyasa gücüne veya Kalecki'nin terminolojisiyle “monopol derecesi”ne bağlıdır (Sawyer, 1985, s. 9).

Monopol derecesini etkileyen ve dolayısıyla bölüşüm açısından da önemli olan diğer faktör de sendikaların gücündeki değişimlerdir (Özel, 2004, s. 8). Zira işgücü piyasasında, işgücü arz ve talebi arasındaki karşılıklı ilişkiden ziyade sendikaların nispi gücü önemlidir. Kalecki'ye (1971, s. 6-8) göre, sendikaların pazarlık güçlerinde bir artış meydana geldiğinde, *mark-up* azalacak, ücretler (ve istihdam) artacak ve kârlardan ücretlere doğru gelirin yeniden dağıtılması durumu ortaya çıkacaktır. Aksine, sendikaların pazarlık güçleri zayıfladığında ise, ücretler (ve istihdam) düşecek ve gelir ücretlerden kârlara doğru yeniden dağıtılacaktır. Diğer bir ifadeyle, sendikalar bağlamında ele alınan sınıf mücadeleleri gelir dağılımını etkilemektedir, ancak işçilerin pazarlık güçleri de, gelir dağılımını sadece belli bir ölçüde değiştirebilir (Kalecki, 1971, s. 8). İşgücü piyasasının sıkı olması ve işçi sendikasının güçlü olması durumunda bile, uzun dönemde gelir dağılımı, kârların azalması pahasına değiştirilemez. Sistem, uzun dönemde, kârları işgücü saldırılarına karşı koruyacak içsel bir savunma mekanizmasına sahiptir (Flakierski, 2004, s. 91).

Dolayısıyla Kalecki'nin teorisinin, tam rekabet ve uzun dönemli denge varsayımlarını devre dışı bırakarak, en azından eksik istihdam sürecinde ölçüğe göre sabit getiri varsayımını ele alması nedeniyle, neoklasik iktisatçıların marjinal verimlilik teorisinden farklılaştığı görülmektedir (Scitovsky, 1964: 26). Bu bağlamda, Feiwel de (1989, s. 37), Kalecki'nin bölüşüm teorisinin, neoklasik marjinal verimlilik teorisinden ziyade, Ricardocu gelenekten esinlenerek oluşturulduğunu ileri sürmektedir. Benzer şekilde, Courvisanos'a (2004, s. 34) göre de, Kalecki'nin bölüşüm teorisi, neoklasik teoriye ciddi bir itirazdır ve monopolcü kapitalizm için uygun ve yeterli bir açıklama sunmaktadır⁵.

Kalecki'nin analizinin ön plana çıkan dördüncü özelliği, neoklasik iktisatta olduğu gibi farklı bireylerin çıkarları arasında bir ahenk bulunmaması ve klasik iktisat geleneğini

³ Diğer yandan, Kaldor (1960, s. 236) ve Hahn'a (1972, s. 2) göre Kalecki'nin teorisi neoklasik marjinal verimlilik teorisinden bir sapma olarak değerlendirilemez, zira Kalecki'nin analitik yapısında marjinal verimlilik kavramı yer almamaktadır.



hatırlatacak şekilde toplumsal sınıflar arasında bir çatışmanın bulunduğu kabul edilmesidir. Örneğin monopol derecesinin artması, reel ücretleri azaltarak, kârları artırmaktadır (Sawyer, 1985, s. 11). Bu bağlamda, Kalecki'nin analizi bireyler düzeyinde değil, toplumsal sınıflar düzeyindedir. Neoklasik iktisatta faydasını maksimize eden birey analizin başlangıç noktasıdır, bu noktadan hareketle toplulaştırma yapılarak gruplara ulaşılmaktadır. Kalecki'nin analizinde toplumsal sınıfların kullanılması iki önemli sonuca sahiptir (Sawyer, 1985, s. 11): Birincisi, bireysel düzeyde geçerli olan fayda analizinin bir rolü yoktur; ikincisi toplumsal sınıfları, sadece bireylerin gruplaştırılmasından ibaret olmayan bir varlık olarak ele almaktadır.

Bu çerçevede, ilk olarak, Kalecki fayda fonksiyonu ya da üretim fonksiyonu gibi standart aletler kullanmamıştır. Fayda kavramını hiç kullanmazken, üretim fonksiyonuna benzer bir fonksiyonu sosyalist bir ekonomide büyüme sorununu ele alırken kullanmıştır. Üretim cephesinde Kalecki, sermaye ekipmanının değişmediği kısa dönemde, işgücü ve materyal çıktı miktarının temel olarak çıktı düzeyi tarafından belirlendiğini varsaymaktadır. Dolayısıyla Kalecki fiili istihdam açıkları üzerinde çok fazla durmamakta, girdilerin bileşimi ve düzeyi üzerinde durmaktadır. Kalecki'nin analizinde belli bir dönemde girdiler ile çıktılar arasındaki ilişki veri kabul edilmektedir, bununla birlikte bu ilişki üretim fonksiyonundan teknolojik olarak belirlenmiş olarak kabul edilmemekte, firmaların işgücü üzerindeki kontrol derecesine bağlıdır. Kalecki'ye göre ayrıca tam kapasite düzeyine kadar, çıktıya oranla birim doğrudan maliyetler sabittir, dolayısıyla neoklasik iktisada kıyasla Kalecki teknolojik olarak belirlenmiş üretim fonksiyonu kavramını ve *U*-biçimli maliyet eğrisi ve nispi fiyatların girdi talepleri üzerindeki etkisini reddetmektedir (Sawyer, 1985, s. 10-11).

İkinci olarak, Kalecki analizine, uzun dönemli değişimin ve hükümet faaliyetinin bulunmadığı bir kapalı ekonomi varsayımıyla başlamakta ve ekonomiyi iki sınıfa ayırmaktadır: kapitalistler ve işçiler. İki toplumsal sınıf olan kapitalistler ile işçilerin tüketim ve yatırım kararları farklı yasalar tarafından yönetilmektedir. Buna göre kapitalistler harcadıkları kadar kazanırken, işçiler kazandıkları kadarını harcamaktadır. Dolayısıyla kapitalistlerin kârları kendi tüketim ve yatırımları tarafından belirlenmektedir, zira bir kapitalistin tüketim ya da yatırım harcaması, başka bir kapitalistin kârını oluşturmaktadır. Bu anlamda kapitalistler kendi kaderlerinin efendileridir (McFarlane, 1971, s. 93-94).

Bu çerçevede Kalecki işçilerin tüm ücretlerini harcadıklarını varsaymakta ve şu eşitliği elde etmektedir:

$$P = C + A$$

Burada *P* kârları, *C* kapitalistlerin tüketimlerini ve *A* brüt sermaye birikimini (cari sabit sermaye yatırımı) göstermektedir. Kalecki'ye göre yatırım tasarrufa eşittir ve burada nedensellik yatırımdan tasarrufa doğrudur:

“Eğer bazı kapitalistler, yatırım ya da tüketim mallarına harcama yaparlarsa, paraları kâr olarak diğer kapitalistlere geçer. Kapitalistlerin yatırım ya da tüketimleri diğer kapitalistler



açısından kâr yaratır. Kapitalistler bir sınıf olarak ne kadar yatırım ya da tüketim yaparlarsa, o kadar kazanırlar, ve –kapalı bir sistemde- inşa etmeye ve tüketmeye son verirlerse hiç para kazanamazlar” (Kalecki, 1939, s. 79).

Dolayısıyla, kapitalistlerin tüketim için harcamadıkları kârlar tasarruf edilmektedir, ancak bu tasarruflar yeni sermaye malları satın almak için kullanılmaktadır (Davidson, 2000, s. 7-8). Diğer bir ifadeyle, Kalecki'nin analizinde tasarruf ve yatırımları kapitalistlerin kararları belirlemektedir ve genel olarak, kapitalistlerin tasarruf yapmasının yegâne amacı yeni sermaye malları satın almaktır. Bu bakımdan işçilerin tasarrufta bulunmadığı varsayımı analiz açısından oldukça önemlidir, zira bu varsayım, modelde kârların doğrudan kapitalistlerin kararlarıyla belirlenmesini sağlamaktadır.

4. Sonuç

Michal Kalecki, John Maynard Keynes ile işsizlik ve istihdam gibi benzer sorunlara yanıt aramaları ve temel eserlerini hemen hemen aynı dönemde kaleme almaları nedeniyle, iktisat literatüründe post-Keynesyen bir iktisatçı olarak anılmaktadır. Bununla birlikte, Kalecki'nin analizi yakından incelendiğinde, dönemin hâkim düşünce okulu olan neoklasik iktisattan önemli açılardan farklılaştığı ve klasik iktisat geleneğiyle ya da Ricardocu-Marksist düşünce okuluyla benzerlikler taşıdığı görülmektedir.

İlk olarak, Kalecki ekonomik kriz ve işsizlik fenomenlerini hem kişisel olarak deneyimlemiş, hem de küresel ölçekteki işsizlik sorununa tanıklık etmiştir. Mühendislik eğitimi sırasında, babasının iflas etmesinin ardından eğitimine ara vermiş ve ailesine destek olmak amacıyla çalışma hayatına atılmıştır. Çalışma hayatındaki deneyimleri ve 1929 Büyük Dünya Bunalımı sırasındaki gözlemleri Kalecki'nin analizinin temellerinin atılmasında önemli bir rol oynamıştır. Ayrıca Kalecki formel ve bir iktisat eğitimi almamış ve Marx, Luxemburg ve Turan-Baganosky gibi isimlerin eserlerini okuyarak iktisat ile ilgilenmeye başlamıştır. Bu nedenle, dönemin hâkim iktisat anlayışının kavramsal çerçevesini kullanmamıştır.

Bu çerçevede eserlerinin başlıklarındaki çevrimsel, dinamik, dalgalanma gibi kavramların da gösterdiği üzere, Kalecki iktisadı daima tarihsel bir bağlam içinde ele almış ve iktisadi sistemin zaman içerisinde evrildiğini kabul etmiştir. Bu durum da, iktisadi sistemde daima dengenin bulunduğunu ve piyasaların uzun dönemde muhakkak dengeye yöneleceğini kabul eden neoklasik iktisadın aksine, Kalecki ekonominin her zaman tam istihdam dengesine kavuşamayacağını ileri sürmüştür. Zira Kalecki'ye göre eksik istihdam durumu gelişmiş kapitalist ekonomilerin yaygın bir özelliğidir ve bu durumdan çıkış sürecini belirleyen, kültürel ve tarihsel koşullardır.

Bu çerçevede neoklasik iktisadın tam rekabet varsayımı gerçek dünyayı açıklamak bakımından yetersiz kalmaktadır. Gelişmiş kapitalist ekonomiler, Kalecki'ye göre, bilhassa ürün piyasalarında, aksak rekabetle yani monopol ve oligopolle karakterize edilebilir. “Monopol derecesi” kavramının Kalecki'nin analizinde önemli bir yer teşkil etmesi, gelişmiş



kapitalist ekonomilerin aksak rekabetle tanımlandığının net bir göstergesidir. Dolayısıyla tam rekabet varsayımı sadece kullanışsız değildir, aynı zamanda gerçek dünyanın anlaşılabilmesi önünde engel teşkil eden “tehlikeli bir efsane”den ibarettir.

Kalecki'nin analizinin bir diğer ayırt edici özelliği, bireyi analiz birimi olarak seçen neoklasik iktisadın aksine, toplumsal sınıflar üzerine durmasıdır. Bu çerçevede, Kalecki'ye göre toplum iki sınıftan oluşmaktadır: kapitalistler ve işçiler. Bu iki toplumsal sınıf olan kapitalistlerin ve işçilerin tüketim ve yatırım kararları farklı yasalar tarafından yönetilmektedir. Kalecki, bu noktada, klasik tasarruf varsayımında bulunmakta ve işçilerin tasarruf yapmadıklarını varsaymaktadır, kârların büyük kısmı tasarruf edilmektedir. Zira ücretler genellikle “geçimlik” düzeye yakındır, bu da tüm ücretlerin harcanmasına yol açmaktadır.

Sınıf-bazlı toplumsal bir analiz yapmasının bir sonucu olarak, Kalecki iktisadi sistemde kapitalist sistemin ahenkli bir sistem olmadığını belirtmiş ve monopol derecesi yaklaşımında da görüldüğü üzere, kapitalistler (kârlar) ile işçiler (ücretler) arasında bir çatışma olduğuna işaret etmiştir. Bu çerçevede monopol derecesindeki bir artış, kârların ulusal gelir içindeki nispi payını artırırken, ücretlerin nispi payını azaltacaktır. Bu husus da, Kalecki'nin analizinin klasik iktisat anlayışına yakın olduğunu göstermektedir. Hatta Kalecki'nin analizlerinde Marx'ın etkisinin, en net olarak, işçi sınıfı ile kapitalist sınıf arasındaki bölüşüm mücadelesine yapılan vurguda kendini gösterdiği söylenebilir.

Dolayısıyla, “denge” kavramından neredeyse hiç söz etmemesi ve iktisadi tarihsel ve kültürel bir bağlam içerisinde ele alarak, çevrimsel ve dinamik bir bakış açısı benimsemesi; “tam rekabet” varsayımının, monopol, yarı-monopol ve oligopolle tasvir edilen gelişmiş kapitalist ekonomilerini açıklama konusunda yetersiz kaldığını ileri sürmesi; birey-bazlı değil sınıf-bazlı bir analiz sunması ve bu bağlamda bölüşüm sorununun üzerinde önemle durması nedeniyle Kalecki'nin klasik iktisat geleneğine ya da Ricardocu-Marksist düşünce okuluna yakınlaştığı söylenebilir.

Kaynakça

Arnsperger, C. and Varoufakis, Y. (2006). What is Neoclassical Economics? The Three Axioms Responsible for its Theoretical Oeuvre, Practical Irrelevance and, thus, Discursive Power. *Panoeconomicus*, 53(1): 5-18.

Asimakopulos, A. (1988). Kalecki and Robinson: An “Outsider's” Influence. *Journal of Post Keynesian Economics*, 11(2): 261-278.

Bilir, H. (2017). *Nöroiktisat: Neoklasik İktisadın Yenilenen Yüzü mü, Eleştirel Bir Yaklaşım mı?* Yayınlanmamış Doktora Tezi, Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES

FSCONGRESS 19

PROCEEDING BOOK



Bilir, H. (2018a). Marginalist Revolution: From Political Economy to Neoclassical Economics. In J. R. P. Manso and A. A. Eren (Eds.), *Economic Issues in Retrospect and Prospect I* (pp. 83-95). London: IJOPEC Publication.

Bilir, H. (2018b). Neoklasik İktisadın Tanımlanmasına Yönelik Bir Deneme. *İnsan ve Toplum Bilimleri Araştırmaları Dergisi (İTOBİAD)*, 7(2): 658-670.

Courvisanos, J. (2004). Michal Kalecki as a Behavioural Economist: Implications for Modern Evolutionary Economic Analysis. In Z. Sadowski and A. Szeworski (Eds.), *Kalecki's Economics Today* (pp. 27-41). London and New York: Routledge.

Davidson, P. (2000). There Are Major Differences between Kalecki's Theory of Employment and Keynes's General Theory of Employment Interest and Money. *Journal of Post Keynesian Economics*, 23(1): 3-25.

Dobb, M. (1973). *Theories of Value and Distribution since Adam Smith: Ideology and Economic Theory*. Cambridge: Cambridge University Press.

Eichner, A. S. and Kregel, J. A. (1975). An Essay on Post-Keynesian Theory: A New Paradigm in Economics. *Journal of Economic Literature*, 13(4): 1293-1314.

Feiwel, G. R. (1989). Kalecki and Keynes Revisited. *Keio Economic Studies*, 26(2): 25-52.

Flakierski, H. (2004). Is Equality Harmful to Growth? In Z. Sadowski and A. Szeworski (Eds.), *Kalecki's Economics Today* (pp. 87-94). London and New York: Routledge.

Hahn, F. H. (1972). *The Share of Wages in the National Income: An Enquiry into the Theory of Distribution*, London: Weidenfeld and Nicolson.

Harris, D. (1978). *Capital Accumulation and Income Distribution*. London and New York: Routledge.

Hodgson, G. M. (2007). Meanings of Methodological Individualism. *Journal of Economic Methodology*, 14(2): 211-226.

Johansen, L. (1978). Review of 'The Intellectual Capital of Michal Kalecki' by George R. Feiwel. *Journal of Political Economy*, 86(1): 159-162.

Johnson, E. S. and Johnson, H. G. (1978). *The Shadow of Keynes*. Chicago: University of Chicago Press.



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES
FSCONGRESS 19
PROCEEDING BOOK



Kaldor, N. (1960). *Essays on Value and Distribution*, London: Gerald Duckworth and Co.

Kalecki, M. (1939). *Essays in the Theory of Economic Fluctuations*. London: George Allen & Unwin.

Kalecki, M. (1971). *Selected Essays on the Dynamics of the Capitalist Economy: 1933-1970*. Cambridge: Cambridge University Press.

Klein, L. R. (1951). The Life of John Maynard Keynes. *Journal of Political Economy*, 59(5): 443-451.

Kurz, H. D. (2017). *İktisadi Düşünce Tarihi*. (Çev. H. Bilir ve E. Değirmenci). Ankara: Heretik Basın Yayın.

McFarlane, B. J. (1971). Michal Kalecki's Economics: An Appreciation. *Economic Records*, 47(1): 93-105.

Meek, R. (1977). *Smith, Marx and After: Ten Essays in the Development of Economic Thought*. New York: Springer Science+Business Media.

Özel, H. (2004). Michal Kalecki ve Klasik-Marksist İktisadi Analiz. *H.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 22(1), 1-22.

Polanyi, K. (1944). *The Great Transformation: The Political and Economic Origins of Our Time*. Boston: Beacon Press.

Robinson J. (1976). Michał Kalecki: A Neglected Prophet. *New York Review of Books*, 23(3): 28-30.

Robinson, J. (1977a). Michał Kalecki. *Challenge*, 20(5): 67-69.

Robinson, J. (1977b). Michał Kalecki on the Economics of Capitalism. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 39(1): 7-17.

Robinson, J. (1980). *Further Contributions to Modern Economics*. Oxford: Blackwell.

Sawyer, M. (1985). The Economics of Michał Kalecki. *Eastern European Economics*, 23(3-4): v-x+1-319.



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES
FSCONGRESS 19
PROCEEDING BOOK



Scitovsky, T. (1964). A Survey of Some Theories of Income Distribution. In C. L. Schultze and L. Weiner (Eds.), *The Behavior of Income Shares: Selected Theoretical and Empirical Issues: NBER Conference on Research in Income and Health* (pp. 15-51). Princeton: Princeton University Press.

Walras, L. (1954). *Elements of Pure Economics or the Theory of Social Wealth*. (Çev. W. Jaffé). London: George Allen and Unwin Ltd.



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES

FSCONGRESS 19

PROCEEDING BOOK



EKONOMİ POLİTİK DÜŞÜNÇENİN OLUŞUMUNDA İSKOÇ AYDINLANMASININ ROLÜ

Dr. Arş. Gör. Yavuz YAYLA*,

Giriş

Onsekizinci yüzyılda Aydınlanma, kilisenin toplumsal hayatta ve özellikle bilim konularında sahip olduğu güçlü otoritesine karşı geliştirilen genel bir Avrupa hareketi olarak gelişmiştir. Aydınlanma düşüncesi, feodal üretim tarzından kapitalist üretim tarzına geçişte yeni bir ekonomik politik düşüncenin şekillenmesinde de etkili olmuştur. Feodal topluma ait sosyolojik kavramlarla yeni bir üretim tarzını anlamının imkânsızlığı çağdaş entelektüelleri yeni kavramlar üretmeleri yönünde teşvik etmiştir. Ekonomi politik düşüncenin oluşmasında Aydınlanma ve özellikle İskoç Aydınlanması etki alanının genişliği bakımından özellikle ayırt edici bir olgu olarak karşımıza çıkmaktadır. Kanımızca, ekonomi politik ve tarihsel açıklamalarda göstermektedir ki İskoç Aydınlanmasının temelinde İskoçya'nın yukarıdan aşağıya doğru da olsa yaşadığı kapitalist dönüşüm yatmaktadır. Böyle bir kapitalist ekonomik dönüşümün teorileştirilmesi ise dönemin entelektüelleri tarafından yerine getirilmeye çalışılmış ve öncelikle Adam Smith, Francis Hutcheson, David Hume ve Adam Ferguson gibi düşünürler öncü rol oynamışlardır.

Mikuláš Teich, Rönesans, Reformasyon ve Aydınlanma'yı, feodalizmden kapitalizme uzun süren geçişin 'tarihsel olarak sınırlanmış sekansları' olarak görmektedir. Yazara göre, Kuzey Amerika ve Rusya'nın Rönesans ve Reform'dan etkilenmemesine rağmen Aydınlanma'yı deneyimlemesi bu tür bir yaklaşımı pekiştirmektedir. Ayrıca on sekizinci yüzyıla kadar, kapitalizmin ticaret ve sanayi üzerindeki etkisi küresel biçimde etkili olmuştur ve kapitalizm, Kuzey Amerika'dan Rusya'ya kadar toplumsal, ekonomik, politik ve entelektüel sahneyi etkilemiştir. Bu durum da farklı Aydınlanmaların yakınsaklıklarına ve ayrılıklarına yansımaktadır.⁶ *Alexander Dow ve Sheila Dow*'un da vurguladığı gibi, Aydınlanma ile geliştirilen yeni bilgi yaklaşımı gelişmekte olan diğer araştırma alanlarına uygulandığı gibi ekonominin işleyişine de uygulanmıştır. Yine yazarlara göre bu entelektüel hareketin kökenleri karmaşıktır ve Avrupa içindeki düşünce akımları bir ülkeden diğerine yayılmış, birbirlerini etkilemiştir.⁷

Modern toplumu ve insanı ve bu bağlamda homo economicus'u anlamının bir yolu da Aydınlanmayı anlamaktan geçmektedir. *Teich*'e göre, Rönesans ve Reformasyon ile karşılaştırıldığında Aydınlanma on sekizinci yüzyılda Avrupa ve Amerika bağlamında düşünüldüğünde coğrafi olarak geniş bir alana yayılmıştı ve 'küresel' terimini hak etmektedir.⁸

* OMÜ İİBF İktisat Bölümü

⁶ Teich, Mikuláš, 1981, "Afterword", içinde eds. Porter, Roy and Teich, Mikuláš, *The Enlightenment in National Context*, Cambridge: Cambridge University Press, s. 216.

⁷ Dow, Alexander and Dow, Sheila, 2013, "Economic Development in the Scottish Enlightenment: Ideas as Cause and Effect", https://www.researchgate.net/publication/323129298_The_Effect_of_Scottish_Enlightenment_on_Development_of_Political_Economy

⁸ Teich, Mikuláš, 1981, s. 215.



Hume'un "bu tarihsel çağ ve bu tarihsel ulus olduğuna inanıyorum"⁹ diyen gururlu ifadesi, bizi de İskoç Aydınlanmasını anlamaya yönlendirmiştir.

I.İskoç Aydınlanmasının Ekonomik Altyapısı

Neil Davidson'a göre, onbeşinci yüzyılın ortalarında, ikisi de birbiriyle bağlantılı olan, askeri feodal monarşilerinin yerine mutlakiyetçilik çoğu Avrupa'da tipik devlet biçimi olarak kullanılmaya başlanmıştır. Mutlakiyetçiliğin ortaya çıkması için zorunlu şartlardan biri, paranın değişim aracı olarak giderek daha önemli bir rol oynadığı ekonomik yapıda sınıfların - özellikle ticari burjuvazinin - artan sosyal ağırlığıydı. Fakat her iki özellik de İskoçya'da çok gelişmemişti. 1688 Şanlı Devrimi, İngiltere'de mutlakiyetçi devletin yıkımını sağlamıştı. Ama bu devrimin anlamı İskoçya ve İngiltere'de farklı biçimler almıştır. İngiltere, 1688'de feodalizmden kapitalizme geçişi neredeyse tamamlamıştı ve bu nedenle Devrim, Tudors döneminde yüzyıllar önce başlamış olan tarım ve ticaret burjuvazisinin gücünün yükselişini pekiştirmiştir. Oysa İskoçya, 1688 yılına kadar feodalizmden kapitalizme geçmeye henüz başlamamıştı ve bu nedenle Devrim, yalnızca merkezi olarak Stuart deneyi ile yerinden edilmiş olan feodal toprak sahibi sınıfları iktidara getirmek için restore edilmiştir.¹⁰ 1688 Şanlı Devrimi, İngiltere'de Stuart mutlakiyetçiliği yerine kapitalist / liberal anayasal devlet modeline geçişi kolaylaştırırken, üretici güçleri yeterince gelişmemiş İskoçya'da sadece feodal düzenin restorasyonuna neden olmuştur. En tepede, doğrudan Taç'a bağlı olan feodal Lowland asilleri ve Highland şefleri bulunmaktaydı. Üstelik *Davidson*'un belirttiği gibi, soyluların feodal dönem boyunca klan yapılarında örgütlendiği Polonya ile birlikte, İskoçya, klan organizasyonunun on yedinci yüzyılın sonunda hala yaygınlaştığı son bölge olmuştur. İskoç feodalizminin siyasi üst yapısının bir parçası olan klan organizasyonu hiçbir üretim tarzına karşılık gelmemekle birlikte sadece toplumun uyumunu sağlamakla kalmıyor, aynı zamanda köylülüğün feodal sömürsünü de kolaylaştırıyordu.¹¹ *Davidson*, onsekizinci yüzyıl İskoçya'sında feodalizmden kapitalizme geçişi Prusya'da olduğu gibi soyluların eliyle yukarıdan doğru oluştuğunu vurgulamaktadır.¹²

Davidson'un belirttiği gibi, genel bir geri kalmışlık durumunda ticaret, mutlaka kapitalizme doğru bir hamle göstermez, fakat tüketim mallarında görece kendi kendine yeterli olmayan toplulukların hayatta kalması için ön koşul olabilir. Her durumda, tahıl ticaretinden elde edilen kâr, seçkinler tarafından birikim için kullanılma eğiliminde olmamıştır. Feodalizmin de kısa vadeli depresyona karşı kendi düzenli eğilimleri vardı, ancak bunların temel özellikleri yalnızca aşırı üretim, işsizlik ve kullanılmayan kapasite değil, üreticiler için daha doğrudan felaket özelliği taşıyan geçim krizidir.¹³

⁹ Hill, G. Birkbeck, 1888, *Letters of David Hume*, Oxford, s. 155.

¹⁰ Davidson, Neil, 2004a, "The Scottish Path to Capitalist Agriculture 1: From the Crisis of Feudalism to the Origins of Agrarian Transformation (1688–1746)", *Journal of Agrarian Change*, Vol. 4 No. 3, s. 232-235.

¹¹ Davidson, Neil, 2004a, s. 244; Davidson, Neil, 2003, *Discovering the Scottish Revolution 1692-1796*, Pluto Press, England.

¹² Franco Venturi'ye göre de Prusya'da Aydınlanma yukarıdan gelmiştir. Bkz. Venturi, Franco, 1971, *Utopia and reform in the Enlightenment*, Cambridge, s. 126.

¹³ Davidson, Neil, 2004a, s. 246.



1690'larda toplumsal maliyeti korkunç olan üç boyutlu bir kriz İskoç gelişiminin sınırlarını vahşice ortaya koymuştur. İlk olarak, İngiliz monarşisinin emriyle köklü ticaret bağlantılarının istemsiz teslimiyeti, egemen sınıf üzerinde bulunan siyasi kısıtlamaları göstermiştir.¹⁴ İkincisi, 1690'larda meydana gelen feodal geçim krizi ve bunun sonucunda İskoçya'daki tarım sektörünün bununla başa çıkamaması, üretim üzerindeki sosyoekonomik kısıtlamaları acımasızca ortaya çıkarmıştır.¹⁵ Üçüncüsü ise, 1690'lı yılların tarımsal krizini izleyen, Panamalı İsthmus'taki Darien¹⁶ sömürgesinin başarısızlığa uğramasıyla birlikte İskoç egemen sınıfının çoğunluğunun İngiltere ile birleşmeyi kabul eden bir birliğin kabul edilmesine yol açmasıdır.¹⁷ Yeni sömürge pazarlarına girerek ilk iki krizin dayattığı sınırları aşmaya yönelik girişim, devletin temel zayıflıklarını ortaya çıkarmıştır ve bu durum nihayetinde Anglo-İskoç ilişkilerinde mutlaka bir birleşme birliğini dayatmasa da bu durumu 1707 yılında kaçınılmaz hale getirmiştir.¹⁸ 1707 Birlik Yasası, İskoç Parlamentosu ve Özel Konsey'in kaldırılmasına da yol açmıştır.¹⁹ Birlikten sonraki ilk 40 yıl boyunca, lordların çoğunluğu mevcut uygulamalarını değiştirmek için çok az şey yapmışlardır.²⁰ Ayrıca, Birlik, İskoçların beklediği ekonomik yararları sağlamakta yavaş bir gelişim göstermiştir: Artan tarımsal üretim ve iç piyasanın gelişmesi, 1740'taki hasat başarısızlığının kıtlığa dönüşmediği (1690'ların geçim krizi gibi) anlamına geliyordu; yine dış ticaret henüz Darien'in kaybedilen fırsatını telafi etmemiştir.²¹ Mevcut durumu değiştiren önemli geliştirmeler Jacobite isyanları ile ortaya çıkmıştır.

1707 Birliği hoşnutsuzluğa yol açmıştı²² ve bu hoşnutsuzluk kendisini zaman içerisinde göstermeye başlamıştır. 1688-1746 arasındaki Jacobite isyanları, Highland klan toplumunun siyasi tezahürleri olarak ortaya çıkmıştır. Üstelik, Highland'ın '45'ten sonraki dönüşümü İskoç Devrimi'nde ana bölüm ise merkezi süreç de Highland Clearances'dır. Ancak etkili feodal tasfiyelerin çoğu Lowland İskoçya'sında 1815-1860 arasında gerçekleşti ki bu dönem dünya kapitalist gelişmesinin zirvesinde olduğu bir dönemdir.²³

¹⁴ Davidson, Neil, 2003, s. 78.

¹⁵ Davidson, Neil, 2004a, s. 246.

¹⁶ John Robertson'a göre, İskoçyanın politik ekonomiye katılımı, 1698-1700 Darien planına kadar takip edilebilir. Stuart Monarşisinin 1660'dan bu yana yalnızca İngiliz krallığının ve özellikle İngiliz ticaretinin çıkarlarına yönelik bir dış politika izlemedeki memnuniyetsizlikten ilham alan Darien programı, İskoç'ların Pasifik'e köprü olacak biçimde Panama kıyısında bir koloninin kurulması çabası uluslararası ticarete katılmasını sağlamak için yaratıcı bir girişimdi. Bkz. Robertson, John, 1997, "The Enlightenment Above National Context: Political Economy in Eighteenth-Century Scotland and Naples", *Historical Journal*, July, 40 (3), s. 675.

¹⁷ Davidson, Neil, 2004a, s. 252-253.

¹⁸ Davidson, Neil, 2003, s. 78.

¹⁹ Phillipson, Nicholas, 1981, "The Scottish Enlightenment" içinde eds. Porter, Roy and Teich, Mikuláš, *The Enlightenment in National Context*, Cambridge: Cambridge University Press, 1981, s. 19.

²⁰ Davidson, Neil, 2004a, s. 253.

²¹ Robertson, John, 1997, "The Enlightenment Above National Context: Political Economy in Eighteenth-Century Scotland and Naples", *Historical Journal*, July, 40 (3), s. 676.

²² Mitchison, Rosalind, 2002, *A History of Scotland*, Routledge, New York, s. 246.

²³ Davidson, Neil, 2003, s. 6.



Jacobite toplumsal tabanının yıkılması, kapitalist üretim ilişkilerinin ilerlemesini tersine çevirmekle birlikte, durma olasılığını sonsuza dek ortadan kaldırmıştır. İskoç feodal toprak sahiplerinin “ekonomi dışı” güçleri yapılan yasal düzenlemeler ile kaldırılmıştır.²⁴ Böylece İskoç lordlarının büyük kısmı kapitalist tarıma doğru hızlı bir geçiş yapmıştır. Prusya’da olduğu gibi İskoçya’da da kapitalist üretim ilişkileri toprak sahipleri tarafından empoze edilmiştir.

Britanya devletinin İskoçya’da feodal toplumsal ilişkilerin sürekliliğine gösterdiği hoşgörü, '45’in yenilgisinin ötesine geçememiştir. Bununla birlikte, Jacobitlerin neden olduğu devrimci karşıt tehdidin ortadan kaldırılmasının İngiltere ve İskoçya’da etkileri farklı biçimlerde olmuştur: kapitalizmin hâlihazırda baskın üretim tarzı olarak kurulduğu İngiltere için, feodal yapıya zorla geri dönüşten korunma anlamına geliyordu. İskoçya için ise, kapitalizmin baskın üretim tarzı haline gelmesi sürecindeki kurumsal engellerin kaldırılması anlamına geliyordu. 1707 Birliği'nin bir sonucu olarak, İskoç burjuvazisi, Britanya’ya ordusunu, Jacobit karşı devrimi yok etmeye çağırmıştır.²⁵ Çünkü feodal yapıların yok edilmesinde İskoç kapitalizminin yerli güçleri İngiltere ile karşılaştırıldığında özellikle tarım kesiminde çok zayıf durumda bulunmaktaydı.

1746-1820 yılları arasında İskoçya’da gerçekleşen dönüşüm, Avrupa tarihinde benzeri görülmemiş ve 1929’dan sonra Rusya’nın sanayileşmesine kadar böyle bir ölçekte bir daha görülmeyecek bir durumdur. Nitekim İskoçya deneyimi, meydana geldiği hız ve yoğunluk bakımından İngiltere’den çok Rusya’ya daha yakındır.²⁶

İskoçya, 1750-1780 yılları arasındaki yaklaşık otuz yıllık bir sürede yüksek ekonomik büyümesi ile yoğun bir gelişim yaşarken bu süre İngiltere’de iki yüzyıla yayılmıştır. Bu dönem, ülkenin bütün tarım sisteminin yeniden yapılandırılması, Glasgow yakınlarındaki bölgelerde iyi bir keten endüstrisinin gelişmesi, Carron’da büyük ve modern bir demirhanenin yaratılması gibi girişimlerle aslında büyük bir ‘gelişme’ çağı olmuştur.²⁷

Aydınlanma destekleyicileri toplumsal olarak heterojen bir gruptu ve bu açıdan Aydınlanma karma bir “aristokrat-burjuva” hareketi özelliği sergilemiştir. Ortak bir programa atfedilebildiği sürece, reformist bir karaktere sahip olmuştur. Bununla birlikte, egemen olan feodal düzeninin altını oyduğu için de aynı zamanda devrimcidir.²⁸ Davidson’a göre de İskoç Aydınlanması, sınıfsal olarak burjuva ve kapitalistti ve sonuç olarak İskoç politik ekonomisi içerikte devrimci niteliğindedi, amaçlarından biri kırsal kesimdeki sosyal ilişkileri dönüştürmesiydi. Politik ekonomi hem sona ermeyi (“ticari toplum”) ”hem de elde edilebileceği araçları (“gelişme”) göstermiştir.²⁹

²⁴ Davidson, Neil, 2004b, “The Scottish Path to Capitalist Agriculture 2: The Capitalist Offensive (1747–1815)”, *Journal of Agrarian Change*, Vol. 4 No. 4, s. 417-418.

²⁵ Davidson, Neil, 2004b, s. 411-412.

²⁶ Davidson, Neil, 2000, *The Origins of Scottish Nationhood*, Pluto Press, USA, s. 167.

²⁷ Mitchison, Rosalind, 2002, s. 267.

²⁸ Teich, Mikuláš, 1981, s. 216.

²⁹ Davidson, Neil, 2005, “The Scottish Path to Capitalist Agriculture 3: The Enlightenment as the Theory and Practice of Improvement”, *Journal of Agrarian Change*, Vol. 5 No. 1, s. 22-23.



Davidson'a göre, İskoç reformcularının sınıf içi deneyimlerinin yerine getirilmemesine rağmen, İskoç burjuvazisi deneyimi muhtemelen herhangi bir ulusal burjuvazinin en eksiksiz şekilde gerçekleşmiş halidir. İngiliz emperyalizmine tabiiyet göstermekten çok uzak olan İskoç burjuva entelektüelleri, ülkelerini Britanya İmparatorluğu içinde İngiltere ile eşit koşullarda rekabet edebilmeleri için, belki de ülkedeki ilk deneyimini yaşatan, İskoçyalı ulusal bir bilinçlilik tarafından motive edilmişlerdir.³⁰

II.Öncü İskoç Entelektüelleri

*John Robertson*³¹'un da vurguladığı üzere, David Hume ve Adam Smith izole edilmiş dâhiler değil, felsefe, tarih, politik ekonomi ve 'toplumun ilerleyişi' ile ortak ilgi alanlarını paylaştığı daha geniş bir düşünür grubunun çağdaşları ve arkadaşlarıydılar. Bu nedenle inceleme alanı diğer İskoç entelektüelleri olan Francis Hutcheson, Adam Ferguson, William Robertson, John Millar ve Thomas Reid gibi figürleri de kapsamaktadır.

*Nicholas Phillipson*³²'a göre, İskoç entelektüelleri, insan kişiliklerinin toplumsal deneyimlerle nasıl şekillendiği ve toplumun politik, ekonomik ve kültürel kurumlarının insanların beklentileri ile nasıl şekillendiğini gösterebilmişlerdir. Onlara göre, insanlar, ahlaki, ekonomik ve politik ihtiyaçlarının yerine getirilmesi için başkalarına güvenen toplumsal varlıklardı. Oyuncular sürekli hayatın farklı sahnelerinde farklı roller üstleniyorlardı ve bunu yaparken de her zaman bir kimlik duygusunu sürdürmeye çalışıyorlardı. Genel olarak, toplum, kendisine ait olanların ihtiyaçlarını karşılamak için tasarlanmış bir organizasyondur ve yapısı mülk dağılımı, işbölümü ve yerel sakinlerinin anayasal biçimleriyle belirlenmiştir. Bu bağlamda İskoç tarihi, değişen mülkiyet ilişkileri ve değişen beklentilerin yanı sıra iktidar mücadeleleri ve anayasal özgürlüklerin korunması sürecinin öyküsüydü ve bir ulusun hoyratlık durumundan iyileştirme sürecine geçişini şekillendirmişti. Ve bunların hepsi, on sekizinci yüzyıl İskoç kültürünü geniş anlamda canlandıran ve daha mutlu ve daha iyi vatandaşlardan oluşan bir toplum oluşturulmasına yardımcı olacak biçimde ahlaki kaygıları gidermiştir.

İskoç entelektüelleri, yüzyılın başında siyasi ve ekonomik kriz ortamında çağdaş siyaset dilinin mevcut çıkmazları anlamada ve çözüm üretmede uygun olmadığını keşfetmişlerdir. Birliği takip eden otuz yıl içinde filozoflar sivil bir ahlak dilini şekillendirmeye çalıştılar. 1760'lı yıllara kadar bu süreç tamamlanmış ve İskoçlara yeni bir sivil erdem anlayışı sağlayan yeni bir sivil ahlak dili ve İskoçların Aydınlanma felsefesine eşsiz katkısı olan 'İnsan Bilimi'nin 'sosyolojik' anlayışı oluşturulmuştur.³³

II.1.Francis Hutcheson (1694-1746) : İskoç Tini Yüceliği

Francis Hutcheson, İskoç Aydınlanma'nın "babası" olarak adlandırılmıştır. Hutcheson'un ekonomik gelişime olan ilgisi, yalnızca mülkiyet, işbölümü gibi genel kavramsal çerçevesinde

³⁰ Davidson, Neil, 2005, s. 23.

³¹ Robertson, John, 1997, s. 668.

³² Phillipson, Nicholas, 1981, s. 21.

³³ Phillipson, Nicholas, 1981, s. 22.



değil, İskoç Aydınlanması'nın getirdiği sorunlara da bir çözüm sunma doğrultusunda oluşmuştur.

Hutcheson'a göre, bireyler ve devletler keşfettikleri kıtalar ya da adalar üzerinde istedikleri şekilde tasarrufta bulunamazlar. Bu nedenle, İskoçya'da sahip oldukları toprakları verimli bir şekilde işlememiş veya işlemeyenler *Hutcheson*'a göre bu eylemsizliklerinde haklı değildirler.³⁴ Böylece *Thomas A. Horne*'a ya göre, *Hutcheson*, çağının İskoçyası'nın ekonomik sorunlarını göz önüne almakta ve çözüm yolları aramaktadır. Temel sorunsalı yalnızca sahip olmadığı ya da geliştiremediği zengin topraklara sahip olmak değil, aynı zamanda sahip oldukları ekonomik güçleri ile ulusun özgürlüğünü tehdit eden geniş arazi sahibi zengin feodal asillerdir. Çünkü *Horne*'ye göre, *Hutcheson*'un tarım hukuku konusundaki teorik savunmasının arkasında da kamu yararının gereklilikleri vardır.³⁵

Hutcheson, kamu yararı standardı çerçevesinde sınırlandırılmaya tabi tutularak özel mülkün yarı mutlak niteliğini savunmuştur. Aynı şekilde, tarım hukuku için de çalışmalarda bulunmuştur ve İskoçya'nın Birliğe katılımını da şiddetle eleştirmiştir.³⁶

Mülkiyet hakkı konusunda *Hutcheson* hiçbir zaman tam bir mülkiyet eşitliğini savunmamıştır ve yaşamdaki her türlü masum zevk ve zevk için gerekli olanı edinmenin bir sonucu olarak zenginlerin ılımlı servetinin açık bir onayını göstermiştir.³⁷ *Hutcheson*'a göre, "Farklı ülkeler tehlike içermeyen farklı derecelerde servet sahibi olmayı kabul edebilirler. Kanun insanları çok küçük servetler ile sınırlarsa; ticarete veya imalatta daha güçlü ellerin endüstrisini caydırır."³⁸

Andrew S. Skinner'e göre, *Hutcheson*'un sisteminde, ekonomik analiz, tek bir tutarlı söylem biçiminde verilmez, daha geniş bir içtihat muamelesinde ele alınır.³⁹ *Hutcheson* iş bölümünün önemine de dikkat çekmiştir. Ona göre işbölümü sayesinde yetenekli ve yeteneksiz kişiler arasındaki işbölümü sayesinde her türlü mal değiş tokuş edilebilir.

Hutcheson, mülk değişiminin, ticari bir toplumdaki bağımsız mülk sahipleri arasındaki eşit ilişkilere dayanması gerektiğini düşünmektedir. Bu nedenle, hem zengin hem de fakir, eşit olarak sırasıyla mülk ve emeğin bağımsız sahipleri olarak muamele görür. Her insan, başkalarının mallarına karşılık kendi mallarını sağlayarak diğerine yardım etmelidir.⁴⁰ *Hutcheson*'da iş bölümünün tartışılması, genel İskoç ideali çerçevesinde toplum üyelerinin,

³⁴ Horne, A. Thomas, 1986, "Moral And Economic Improvement: Francis Hutcheson On Property", *History of Political Thought* Vol. 7, No. 1, s. 124.

³⁵ Horne, A. Thomas, 1986, s. 124.

³⁶ Sakamoto, Tatsuya and Tanaka, Hideo, 2003, "Editor's Introduction", içinde (edit) Sakamoto, Tatsuya and Tanaka, Hideo, *The Rise of Political Economy in the Scottish Enlightenment*, Roudledge, London, s. 4.

³⁷ Ogose, Toshiaki, 2003, "Morality, polity and economy in Francis Hutcheson", içinde (edit.) Sakamoto, Tatsuya and Tanaka, Hideo, *The Rise of Political Economy in the Scottish Enlightenment*, Roudledge, London, s. 45.

³⁸ Hutcheson, Francis, 1755, *A System of Moral Philosophy in Three Books*, Vol I, Glasgow, London, s. 259.

³⁹ Skinner, S. Andrew, 2006, "Francis Hutcheson, 1694–1746", içinde (eds) Dow, Alexander and Dow, Sheila, *A History of Scottish Economic Thought*, Roudledge, London, s. 32.

⁴⁰ Ogose, Toshiaki, 2003, s. 48.



isteklerinin yerine getirilmesi konusunda birbirine bağımlı olduklarını ve ayrıca mülkiyet güvenliği ve değişim değerinin toplumsal gelişmede artan öneminden kaynaklanmaktadır.

Toplumun ortak ve ideal çıkarlarını göz önüne alan *Hutcheson*'a göre, “toplumun ortak çıkarlarının ne gerektirebileceğini düşünürsek, mülkiyet hakkını daha fazla teyit edilmiş bulacağız. Evrensel endüstri, insanlığın desteği için açıkça gereklidir. İnsanların doğal olarak aktif olmalarına rağmen, onların aktiviteleri, bunu ciddiye almak için güçlü motivasyonlar sunulmadığı sürece, yaşamın gereklerini ve kolaylıklarını sağlamak için gerekli olan yavaş, sürekli ve yoğun emekçilerden ziyade uğraşları daha hafif ve daha hoş çalışmalara yöneleceklerdir.”⁴¹

Bu nedenle, *Hutcheson*'a göre, evrensel gayret ve sabır teşvik edilmeli ve işgücünü kabul edilebilir veya insanlığa uygun hale getirmek için gerekli olan herhangi bir kurum, aynı zamanda kamu yararına da eğilimli olmalıdır.⁴² Böylece yazar, işbölümü ve evrensel yarar arasında kamu yararının öneminin de altını çizmektedir. Öyle ki yazara göre endüstri insanlığa zarar veriyorsa kurumlar bu faaliyetleri yasaklamalıdır. Bu bağlamda *Hutcheson*, *Skinner*'e göre, seçim özgürlüğüne çok büyük önem atfetmiş ve aslında “hâkimlerin” (magistrates) katılabileceği herhangi bir öneriyi reddetmiştir.⁴³ Çünkü *Thomas A. Horne*'nin de vurguladığı üzere, insanların emeklerinin sonuçlarından her birine güvence verilmesi aynı zamanda hâkimlerin yapabileceğinden daha iyi motive eder, çünkü hâkimler ortak olarak üretilen malları, arkadaşlarına, gayretli olanlara göre daha fazla dağıtırlar.⁴⁴

Hutcheson'un mülkiyet haklarının meşruiyeti konusundaki açıklaması, mülkiyet hakları ile kamu yararı arasındaki ilişkiyi daha doğrudan göstermeye dayanmaktadır.⁴⁵ *Hutcheson*'a göre, basitçe kendilerini ve diğerlerini korumak için, özellikle nüfus artışının yarattığı koşullar altında insanların çalışkan olması gerektiğidir. Üstelik düşünüre göre, bir mülkiyet hakkının yokluğunda, ne benlik sevgisi ne de başkalarının sevgisi endüstrinin gelişmesine yol açmaz.

Aynı zamanda *Hutcheson*'a göre, özel mülkiyet hakları, Tanrı tarafından oluşturulan insan anayasasının bir parçası olan tutkular için de gereklidir. Bu nedenle, komünizm yerine eğitimin iyileştirilmesinin özel mülkiyet sorunları için daha uygun bir çözüm olduğunu savunmaktadır.⁴⁶ Düşünüre göre mülkiyet hakkı doğrudur ve savunulmalıdır, çünkü üretimi arttırır, başkalarının mülkü işgal etmesini ve kullanmasını yasaklar ve kişiyi ortaklıktan çıkarmasına engel olur.

Hutcheson ayrıca doğmakta olan yeni toplumsal yapıda sınıfsal tavrını şu şekilde belirtmektedir: Zenginlerin, yoksulların emeklerine daha çok ihtiyacı vardır ve yoksullar maaşlarını bunun için almaktadırlar.”⁴⁷

⁴¹ Hutcheson, Francis, 1755, s. 320.

⁴² Hutcheson, Francis, 1755, s. 320.

⁴³ Skinner, S. Andrew, 2006, s. 34.

⁴⁴ Horne, A. Thomas, 1986, s. 122.

⁴⁵ Horne, A. Thomas, 1986, s. 122.

⁴⁶ Horne, A. Thomas, 1986, s. 122.

⁴⁷ Hutcheson, Francis, 1755, A System of Moral Philosophy in Three Books, Vol II, Glasgow, London, s. 1.



II.2. David Hume (1711-1776): Mevcut Fırsatlar

Özellikle Birlik'ten beklenen faydaların sağlanamamasıyla “hayal kırıklığı arttıkça, 1752'de David Hume'nun Politik söylemlerinin ortaya çıkışı, kalkınmanın ön koşulları ve uluslararası ticarete başarılı katılımın nasıl olması gerektiği hakkında yeni bir tartışma başlatmıştır. Bu ticaretin faydaları hakkında Hume açık ve netti. Hume ‘Ticaret Üzerine’ makalesinde, pek çok ülkede dış ticaretin yabancı üreticilere özenen (emulation) yerli üreticileri teşvik ettiğini öne sürmüştür. *Hume*'a göre, büyük bir ithalat ve ihracata sahip olan bir krallık, yerli metallerinden memnun olandan daha fazla sanayi üretecektir. Buna karşılık, topraklarının verimliliği ve iyi bir iklim nedeniyle yerli mallarını tercih eden ülkeler ticareti göz ardı etme eğilimindedirler.”⁴⁸

Dış ticaretin iç sanayiye sağladığı faydalar göz önüne alındığında, Hume, para çıkışını engellemek için elverişli bir ticaret dengesini savunmuştur. Ticaret dengesindeki tüm hesaplamaları belirsiz gerçeklere dayanarak reddeden Hume, paranın, insanların ve endüstrinin olduğu her yere gideceğini göstermek için “genel bir argüman” geliştirmiştir. ‘Doğanın ortak seyrine’ dayanarak para akışını kontrol etmek için yapılan yapay tedbirlerin hem pratik hem de zarar verici olduğu konusunda ısrar etmiştir. Hume'a göre, paranın zorunlu olarak sanayiye akması gerektiğinden, ülkeler topraklarının, iklimlerin ve yaratıcılıklarının çeşitliliğinin “özgür iletişim ve değiş tokuş” aracılığıyla sağlanmasında çıkarlarının bulunduğunu kabul etmelidirler.⁴⁹

*John Robertson*⁵⁰'a göre, Hume'nin uluslararasıdaki serbest ticaret argümanı ise, kozmopolitizm ve vatanseverlik arasında iyi bir karışımdı. *Hume*, kaynak çeşitliliğinin varsayımına dayanarak, her ülkenin en iyi ürettiği şeyle ticaret yapmanın avantajlı olduğunu öne sürmüştür. Bu nedenle, Hume'un aradığı şey, Britanya'da ve onun imparatorluğunda zaten var olduğu gibi genişletilmiş bir ortak pazar değildi; İngiltere, sömürgeleri ve rakipleri de dâhil olmak üzere daha genel bir serbest ticaret sistemi arzulanıydı.

Hume, İskoçya gibi daha fakir ülkelerin daha zengin komşularının gücünü etkisiz hale getirmesinin bir yolu olarak serbest ticareti savunmuştur. Ancak Hume sadece 'genel argümana' güvenmiyordu: serbest ticaret davası da tarihsel olarak koşullu idi. Avrupa'daki koşullar şimdi ticaretin serbestleşmesini destekliyorsa da bu her zaman geçerli bir doğru durum değildir. Bu nedenle, *John Robertson*⁵¹'a göre Hume, mevcut fırsatın aciliyetinin güzel bir şekilde altını çizmiştir.

II.3. Adam Ferguson (1723-1816): Pragmatik Düzen

Nicholas Phillipson'a göre, Adam Ferguson, erdemin sadece bir tür doğruluk (adab-ı muaşeret) olduğu fikrinden son derece rahatsız olmuştur ve eğer Smith haklıysa, klasik vatandaşlık

⁴⁸ Robertson, John, 1997, s. 676.

⁴⁹ Robertson, John, 1997, s. 677.

⁵⁰ Robertson, John, 1997, s. 677.

⁵¹ Robertson, John, 1997, s. 678.



fikirlerinin ölmesinden korkmuştur.⁵² Erken modernitenin canlandırıcı temalarını açıklayan çağdaşlarının çoğunda olduğu gibi Ferguson için de ticaretin ve erdemın doğru ilişkisi merkezi bir öneme sahipti ve politika ve ekonominin sağlıklı bir toplum oluşturmak için nasıl dengelenmesi gerektiğini göstermeye çalışmıştır.⁵³ Ferguson, insan doğasında doğruluk aşkı ile çatışma aşkı arasındaki Heraklit gerilimini görmüştür. İlki kolaylık ve rahatlık vaat ederken, insanların doğal huzursuzluğuna ve mükemmellik sevgisine dayanan ikincisi ise heyecan ve artan bir dostluk duygusu vaat etmiştir. *Ferguson*'na göre kumar oynama ve siyasi entrika modern dünyada, çocuklar için çeşitli rekabetçi ve tehlikeli oyunlar getirmesi ve kendi iyiliği için savaşmanın sevgisinin vahşileşmesine yol açmaktadır. Bu huzursuzluk, bu 'akıl büyüklüğü', bu 'yükselme eğilimi' *Ferguson*'na göre insanların erdem kapasitesinin merkezinde yatmaktadır. Bu durum bütün uygarlıklardaki insanlar için yaygın bir durumdu ve gerçek insan mutluluğunun ve insan toplumunun hayatta kalmasının bağlı olduğu toplum sevgisi, yurtseverlik, macera ve yeniliğe dayanıyordu. Smith gibi Ferguson da, ticari toplumdan kaynaklanan uzmanlığın artmasına kasvetli bir şekilde yaklaşmıştır.⁵⁴ Ferguson, kontrolsüz bırakılan ticaret ruhunun yeni ve boğucu bir tiranlığa yol açabileceğini savunsa da, Smith ve Hume gibi ticaretin sunduğu yeni alternatifin insanlık için daha güvenli bir süreç olduğuna inanmaktaydı. Yeni ticari düzen, insanları olması gerektiği gibi değil var olduğu gibi aldığından insan doğasının daha net bir yansımasıydı. Bu pragmatik düzenin sonucu daha az asil olsa da, en azından insan özgürlüğü ve mutluluğu için güvenli olacaktır.⁵⁵ Çünkü *Gary L. McDowell*'ın da vurguladığı gibi, Ferguson'un doğal sivil toplum tarihi, bir uygarlık tarihidir ve uygarlığın ölçütü, insan yaşamının politik yönlerinin gelişmesidir.⁵⁶

II.4. Adam Smith (1723-1790): Serbest Ticaret Övgüsü

Neil Davidson'ın da belirttiği üzere, İskoç entelektüellerine özellikle de Smith'e göre, ticari aşamadaki başarı veya mükemmellik, feodalizm ile karakterize edilen devletin rolünün azaltılmasını ve sivil toplumun ekonomik yönü içinde piyasa güçlerinin serbestçe ve orantılı olarak kullanılmasını içeriyordu.⁵⁷

Sivil toplum terimi kapitalist üretim tarzını adlandırmak üzere kullan Adam Smith'e göre, ticaret ve sanayi kentlerinin sayısının artmasıyla zenginlik komşu olduğu kırların gelişmesine de yardımcı olacaktır. Smith bunun üç yolla olacağını belirtmektedir. Birincisi, işlenmemiş el altındaki mahsullere büyük bir piyasa sağlayarak kırların daha bayındır olmasını sağlayarak; İkincisi, taşra beyinin ve tacirin ticarete bakışları farklılaşmasıyla; Üçüncüsü ise, eskiden komşularıyla sürekli savaş halinde, üstlerine de kölemsi bir bağlılık sergileyen kır halkına

⁵² Phillipson, Nicholas, 1981, s. 36.

⁵³ McDowell, L. Gary, 1983, "Commerce, Virtue, and Politics: Adam Ferguson's Constitutionalism", *The Review of Politics*, Vol. 45, No: 4, s. 537.

⁵⁴ Phillipson, Nicholas, 1981, s. 36-37.

⁵⁵ McDowell, L. Gary, 1983, s. 540.

⁵⁶ McDowell, L. Gary, 1983, s. 541.

⁵⁷ Davidson, Neil, 2005, s. 53.



“ticaret ve sanayi, azar azar, dirlik düzenliği, iyi yönetimi, bunlarla birlikte, kişilerin özgürlüğünü ve güvenliğini”⁵⁸ getirmesiyle.

*Davidson*⁵⁹’un da belirttiği gibi yukarıdaki pasaj, Britanya Adaları’ndaki 150 yıl önceki Aydınlanma’nın başlangıcından beri gerçekleşen tutumdaki büyük değişime işaret etmektedir. Davidson’un da alıntı yaptığı *Jameson*’un vurguladığı üzere, Adam Smith ve Thomas Hobbes arasındaki fark özellikle dikkat çekicidir: “Hobbes, insan doğası ve rekabetin vahşetini evcilleştirmek ve kontrol altında tutabilmek için devlet kontrolüne gereksinim duyar; Adam Smith’te tüm rekabetçi sistem, piyasa, bu evcilleştirme ve kontrol altında bulundurma sürecini kendi başına gerçekleştirir ve artık devlet kontrolüne gereksinim duymaz.”⁶⁰

Kanımızca, Smith uluslararası serbest ticareti şiddetli şekilde savunmasını, ticaret ve iktidar arasındaki ilişkilerin açıkça kabul edilmesiyle birleştirmeye özen göstermiştir. *Smith*’e göre uluslararası ticaret her iki ülkenin de yararına işlemekte ve her ülke bundan kazançlı çıkmaktadır. Çünkü zengin ve fakir bir ülke arasındaki ticaret karşılıklı avantaj sağlamaktadır: bir imalatçı ülke tamamen tarımsal bir ülke kadar ucuz tahıl üretebilse de, imalatçı ülkede bir pazar açmak ve tarımsal ülke ile ticarete girmek daha faydalı olur.⁶¹ Ancak uygulamada, *Robertson*’a göre, güç genellikle belirleyici olmaktadır.⁶² Çünkü *Smith*’e göre, Avrupalıların, yerlilerle çok dezavantajlı koşullarda Doğu ve Batı Hint Adaları ile ticaretini yapmalarını sağlayan ülkeler arasındaki “kuvvet eşitliğini” kuramamasıdır. Avrupalıların Doğu ve Batı Hint Adaları ile ticaretlerini yerliler için bu kadar dezavantajlı terimlerle yürütmelerini sağlayan ‘gücün üstünlüğü’ idi.⁶³

Smith, böyle bir eşitsizliğin sürmeyeceğinden oldukça emindi - “karşılıklı bilgi iletişimi ve her türlü iyileştirme” ile ticaretin kendisi, dünya çapında bir güç eşitliği kurma eğilimindeydi. Ancak, İngiltere ile Fransa arasında olduğu gibi, bir güç eşitliği sağlandığında bile, “ulusal düşmanlığın şiddeti”, rakip tüccarların ilgili girişimlerini kuvvetlendirmek eğilimindeydi ve dolayısıyla tüccarlar hükümetlerini ticareti kendi çıkarları doğrultusunda düzenlemesi için etkileme çabasındaydı.⁶⁴ *R. H. Campbell* ve *A. S. Skinner*’in belirttiği üzere, Smith, her durumda, serbest ticaretin yararlarını ve ulusal düşmanlığın sorunlarını Hume’u andıran bir şekilde vurgulamıştır.⁶⁵ *Smith*’e göre iki veya daha fazla ulus arasındaki ulusça peşin yargı ve kin beslemenin mantıkla ilgisi yoktur ve “hatta ticaretçi sistem ilkelerine bile vurulsalar, yine

⁵⁸ Smith, Adam, 2014, Milletlerin Zenginliği, çev. Haldun Derin, İş Bankası Yayınları, İstanbul, s. 439-441.

⁵⁹ Davidson, Neil, 2005, s. 53.

⁶⁰ Jameson, Fredric, 2011, Postmodernizm ya da Geç Kapitalizmin Kültürel Mantiği, Nirengi Kitap, Ankara, s. 373.

⁶¹ Smith, Adam, 2014, s. 8.

⁶² Robertson, John, 1997, s. 683.

⁶³ Robertson, John, 1997, s. 684.

⁶⁴ Robertson, John, 1997, s. 684.

⁶⁵ Smith, Adam, 1976, An Inquiry Into the Nature and Causes of the Wealth of Nations. Vol 1, eds. R. H. Campbell ve A. S. Skinner, Oxford, s. 139, dipnot 1. Örneğin Smith, denizcilik kanunlarıyla ilgili olarak İngiltere ve Hollanda arasında bir savaş olmamasına rağmen iki millet arasındaki kanlı bıçaklı bir ulusal düşmanlık olduğunu belirtir. Bkz. Smith, Adam, 2014, s. 494.



mantığa aykırıdır.”⁶⁶ Üstelik ulusça peşin yargı ve kin besleme, bir takım tacirlerin özel çıkarı ile körüklenmektedir.⁶⁷

Robertson'a göre, bu tür önyargıların sürekliliği dikkate alındığında, Smith, Hume'un mevcut güç dengesinin gerçekten serbest ticareti kolaylaştırdığına dair iyimserliğini paylaşmamıştır. Smith'in görüşüne göre, bir hakem kurarak serbest ticaret yapma ihtimali daha azdı. Smith bir noktada, tüccar-ticari ilkelerini reddetmiş olan Britanya ve Kuzey Amerika Atlantik Birliği olasılığını gözden geçirmişti; ama bu kesinlikle karşı bir spekülasyondur.⁶⁸

Smith, devletin çıkarının veya aklının başka bir yöne işaret edeceği durumların olduğunu kabul etmek zorunda kalmıştır.⁶⁹ Bunlardan bir tanesi Smith'e göre savunmadır: “Savunma, zenginlikten daha önemli olduğu için, deniz üstü gidiş geliş kanunu, İngiltere'nin bütün ticaret yasaları içinde belki en akıllı iş olanıdır.”⁷⁰ Bir başkası ise, balıkçılığa ton başına verilen primlerin, denizcilerin sayısını ve deniz taşımacılığını artırarak ülke savunmasına katkıda bulunmasıdır.⁷¹ Böylece Smith, stratejik açıdan önemli sektörlerin korunmaya muhtaç olduğunun da altını çizmektedir.

Smith ayrıca bir başka durumun daha altını çizmektedir. Piyasa çıkarı ve kamu yararı düşüncesi arasındaki çelişkiye bakışı şu şekildedir: “Çiftçinin, malını her zaman en iyi pazara yollamasına ket vurmamak, alışılmış adalet kanunlarını bir kamu çıkarı düşüncesine, bir tür hikmet-i hükümete düpedüz feda etmektir.”⁷²

Sonuç

Aydınlanma eğilimi, İskoç entelektüelleri tarafından da belirtildiği üzere liberal ekonomik düzenin tarihsel bir boyutu. İskoç tarihi, değişen mülkiyet ilişkileri ve değişen beklentilerin yanı sıra iktidar mücadeleleri ve anayasal özgürlüklerin korunması sürecinin tarihidir. Bu bağlamda İskoç Aydınlanma düşüncesinin ekonomi politikası, kırsal kesimlerde yukardan aşağı kapitalist ilişkileri dayatan burjuva ve kapitalist eğilime sahip olmuştur. Bu çalışmada ele aldığımız İskoç entelektüelleri Francis Hutcheson, David Hume, Adam Ferguson ve Adam Smith İskoçya'da feodal üretim tarzından kapitalist üretim tarzına yaşanan geçişinin ilk kapsamlı teorileştirme çalışmalarını yapmışlardır. Onsekizinci yüzyılda kapitalist ilişkilerinin içerisinde İskoç aydınları toplumsal ve ekonomik olarak yaşanan dönüşüme uygun olarak felsefelerini geliştirmişlerdir. İskoç entelektüellerinin düşünceleri havada asılı biçimde değil aksine toplumsal ve ekonomik dönüşümün bir ürünü olarak şekillenmiş ve yeni İnsan Bilimi'nin sosyolojik yaklaşımını da oluşturmuşlardır.

⁶⁶ Smith, Adam, 2014, s. 506.

⁶⁷ Smith, Adam, 2014, s. 507.

⁶⁸ Robertson, John, 1997, s. 684.

⁶⁹ Robertson, John, 1997, s. 684.

⁷⁰ Smith, Adam, 2014, s. 495.

⁷¹ Smith, Adam, 2014, s. 559.

⁷² Smith, Adam, 2014, s. 586.



Kaynakça

- Davidson, Neil, 2000, *The Origins of Scottish Nationhood*, Pluto Press, USA.
- Davidson, Neil, 2003, *Discovering the Scottish Revolution 1692-1796*, Pluto Press, England.
- Davidson, Neil, 2004a, "The Scottish Path to Capitalist Agriculture 1: From the Crisis of Feudalism to the Origins of Agrarian Transformation (1688–1746)", *Journal of Agrarian Change*, Vol. 4 No. 3.
- Davidson, Neil, 2004b, "The Scottish Path to Capitalist Agriculture 2: The Capitalist Offensive (1747–1815)", *Journal of Agrarian Change*, Vol. 4 No. 4.
- Davidson, Neil, 2005, "The Scottish Path to Capitalist Agriculture 3: The Enlightenment as the Theory and Practice of Improvement", *Journal of Agrarian Change*, Vol. 5 No. 1.
- Dow, Alexander and Dow, Sheila, 2013, "Economic Development in the Scottish Enlightenment: Ideas as Cause and Effect", https://www.researchgate.net/publication/323129298_The_Effect_of_Scottish_Enlightenment_on_Development_of_Political_Economy
- Hill, G. Birkbeck, 1888, *Letters of David Hume*, Oxford.
- Horne, A. Thomas, 1986, "Moral And Economic Improvement: Francis Hutcheson On Property", *History of Political Thought* Vol. 7, No. 1.
- Hutcheson, Francis, 1755, *A System of Moral Philosophy in Three Books*, Vol I, Glasgow, London.
- Hutcheson, Francis, 1755, *A System of Moral Philosophy in Three Books*, Vol II, Glasgow, London.
- Jameson, Fredric, 2011, *Postmodernizm ya da Geç Kapitalizmin Kültürel Mantığı*, Nirengi Kitap, Ankara.
- McDowell, L. Gary, 1983, "Commerce, Virtue, and Politics: Adam Ferguson's Constitutionalism", *The Review of Politics*, Vol. 45, No: 4.
- Mitchison, Rosalind, 2002, *A History of Scotland*, Routledge New York.
- Ogose, Toshiaki, 2003, "Morality, polity and economy in Francis Hutcheson", içinde (edit.) Sakamoto, Tatsuya and Tanaka, Hideo, *The Rise of Political Economy in the Scottish Enlightenment*, Roudledge, London.
- Phillipson, Nicholas, 1981, "The Scottish Enlightenment" içinde eds. Porter, Roy and Teich, Mikuláš, *The Enlightenment in National Context*, Cambridge: Cambridge University Press, 1981.
- Robertson, John, 1997, "The Enlightenment Above National Context: Political Economy in Eighteenth-Century Scotland and Naples", *Historical Journal*, July, 40 (3),
- Smith, Adam, 2014, *Milletlerin Zenginliği*, çev. Haldun Derin, İş Bankası Yayınları, İstanbul.
- Smith, Adam, 1976, *An Inquiry Into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. Vol 1, eds. R. H. Campbell ve A. S. Skinner, Oxford.
- Skinner, S. Andrew, 2006, "Francis Hutcheson, 1694–1746", içinde (eds) Dow, Alexander and Dow, Sheila, *A History of Scottish Economic Thought*, Routledge, London.
- Sakamoto, Tatsuya and Tanaka, Hideo, 2003, "Editor's Introduction", içinde (edit.) Sakamoto, Tatsuya and Tanaka, Hideo, *The Rise of Political Economy in the Scottish Enlightenment*, Roudledge, London.
- Teich, Mikuláš, 1981, "Afterword", içinde eds. Porter, Roy and Mikuláš Teich , *In The Enlightenment in National Context*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Venturi, Franco, 1971, *Utopia and reform in the Enlightenment*, Cambridge.



Some procedural features of labor proceedings in the Republic of Kazakhstan

Issayeva Ainur Zhenisovna*

Abstract. The article discusses the procedural peculiarities of labor disputes proceedings, as well as some reasons for their consolidation. For these purposes, the procedural deadlines, distribution of the burden of proof and applicable standards of proof, as well as the admissibility of a contractual change of jurisdiction and jurisdiction of labor disputes are analyzed.

Key words: procedural peculiarities, labor disputes, jurisdiction, procedural deadlines, burden of proof, standards of proof.

The study of the peculiarities of legal proceedings in certain categories of cases, including cases arising from labor relations, is a traditional area of research. It seems that the majority of special procedural rules governing the procedure for proceedings on labor disputes have the nature of procedural benefits, which can be defined as a legal means to facilitate the legal status of the subject by creating the most favorable procedural regime [1, p.12]. The existence of procedural features may have various explanations. According to N.A. Chechina, procedural rules providing for benefits make it possible to most fully ensure the protection of the rights of citizens [2, p.639]. O.V. Baulin the reason for the appearance of special procedural rules considers the special attention of the state to the protection of individual rights of citizens [3, p.9-10]. At the same time, in some cases, the reasons for establishing the procedural benefits or the ideas underlying them may be stated more specifically. Given the limited size of the article, consider some of them.

First of all, the inequality of the negotiating possibilities of the employee and the employer should be taken into account, the consequence of which is a special rule on the choice of the form of the resolution of a labor dispute and on contractual jurisdiction. As they write A.G.Karapetov and A.I. Saveliev, labor regulation is the story of a step-by-step restriction of the freedom of contract, provoked by an awareness of the inequality of negotiation possibilities [4, p.344]. Such inequality is expressed in the fact that a person taking a job rarely really determines the content of an employment contract, usually agreeing to the proposed conditions in general. In order to protect an employee, Article 10 of the Labor Code of the Republic of Kazakhstan [5] establishes a general prohibition on the inclusion in an employment contract of conditions that reduce the level of guarantees established by labor legislation. This rule should equally apply to both the material and procedural terms of the employment contract. This ensures that certain groups of citizens are protected from “imposed actions that may harm their interests”.

* Zhansugurov Zhetysu State University, Taldykorgan, Kazakhstan



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES

FSCONGRESS 19

PROCEEDING BOOK



It seems that, in the continuation of these very ideas, modern legislation is structured in such a way that the procedural agreement of the parties to the employment contract cannot prevent the employee from going to court. Thus, the agreement between the employee and the employer on the application of the mediation procedure does not exclude the possibility of going to court.

Based on the idea of inequality of bargaining power, it can be concluded that an agreement on mandatory pre-trial consideration of a labor dispute in the labor dispute commission does not prevent going to court, because the employer, like in other cases, can impose such a condition on the employment contract. This conclusion is also confirmed by the fact that in relation to the labor dispute commission there is no rule similar to Article 152 of the Code of Civil Procedure of the Republic of Kazakhstan, according to which the reason for the return of the claim is the consideration of the same claims by another state court or court. In judicial practice, there is also a position that fixing an appeal to the labor dispute committee in an employment contract as an obligatory pre-trial settlement procedure does not prevent the court from applying directly [7].

Thus, the conclusion of an agreement on the choice of the form of resolution of labor disputes is either not allowed, or their presence does not preclude recourse to the court (an agreement on mediation or on mandatory pre-trial appeal to the labor dispute commission).

In addition, restrictions related to unequal bargaining power should also apply to contractual jurisdiction (article 32 of the code of Civil procedure of the Republic of Kazakhstan), since the employer may impose a change of territorial jurisdiction on the employee. Article 32 of The civil procedure code of the Republic of Kazakhstan on labor disputes find a solution in the practice of the court of General jurisdiction.

Thus, in one of the cases, employees appealed to the court at the place of execution of the employment contract, but the court in connection with the existence of an agreement on jurisdiction returned their applications in connection with the jurisdiction. The court of appeal overturned the decision to return the application, referring to the prohibition not to include in employment contracts conditions that worsen the situation of employees compared to the current legislation (article 10 of the Labor code of the Republic of Kazakhstan), stating that the provisions of article 32 Of the civil procedure code of the Republic of Kazakhstan can not be applied, since the defendants-employees do not reside in the territory of the jurisdiction of the court specified in the employment contract. In another case, the employee appealed to the court at the place of execution of the employment contract, after which the defendant filed a petition for the transfer of the case on jurisdiction to the court specified in the employment contract, which was satisfied. The court of appeal overturned the ruling of the court of first instance, stating that the agreement on jurisdiction contained in the employment contract is contrary to article 10 of the Labor code of the Republic of Kazakhstan [5]. In other cases, employees appealed to the courts specified in the agreement on jurisdiction, but they made a determination on the return of claims in connection with non-jurisdiction, which were canceled by the court of appeal, citing the fact that such agreements do not contradict article 32 Of the civil procedure code of the Republic of Kazakhstan [6].

From the analyzed practice it follows that usually the courts give the employee the right to choose the place of the dispute. Thus, the existence of an agreement on the choice of



jurisdiction allows the employee to file a claim in the court specified in this agreement. At the same time, the existence of the agreement does not limit the right of the employee to file a claim at the location of the defendant or the place of execution of the employment contract.

Another reason for the establishment of procedural benefits is the alimony nature of the employment relationship. Income from work is usually regarded as the main income for the employee and his family members. On the basis of this, the period of consideration of cases on reinstatement at work is reduced to one month (part of the Criminal procedure code Civil procedure code of the Republic of Kazakhstan 2 article 154 Civil procedure code of the Republic of Kazakhstan). This rule is a logical continuation of the legal approach, according to which the period of appeal to the court for the resolution of the dispute on reinstatement is reduced, and the court's decision on reinstatement is subject to immediate execution.

It should be noted that the European court of human rights adheres to a similar position. So, in 2000, the European court of justice in the case "Friedlander (Frydlender) against France," said that "by their nature labour disputes require quick decisions, given the importance of the issue for the person concerned, who because of dismissal loses his means of livelihood" (§45) [7]. In 2015, the European court of justice in *Gordeev (Gordeyev) V. the Russian Federation*, according to which such judgments are subject to immediate execution (§57) [8].

Another reason for the establishment of special procedural rules is that the parties to the employment relationship have asymmetric capacity to collect evidence, which implies special rules for the distribution of the burden of proof. In most cases arising from employment relations, the obligation to prove the legality of their actions rests with the employer, since it is his actions that are challenged in court and it is he who is obliged to comply with the requirements established by labor legislation for documentary support of labor relations.

In addition, procedural privileges may be established for other reasons. In particular, such procedural benefits can be called standards of proof used in resolving labor disputes. There are many interpretations of the concept of "standard of proof", however, it seems that the most appropriate interpretation for a country of the continental legal system would be to understand it as a requirement of sufficient evidence or the moment "when a party is considered to have coped with its burden of proof". It seems that in labor disputes both reduced and increased standards of proof are applied.

As a reduced standard of proof may be mentioned the rule of article 19.1 of the Labour code of the Republic of Kazakhstan, according to which fatal question when the court is considering a dispute on the recognition of the relations arising on the basis of civil law contract, the employment relationship shall be interpreted in favor of the existence of an employment relationship. Through this, the legislator strengthens guarantees for the protection of the rights of persons employed in the informal economy. The employee thus has a procedural benefit similar to that established for the accused in criminal proceedings (part 3, article 14 of the Criminal procedure code [9]). Both norms, it seems, can be called the standard of proof, since they determine the moments when the burden of proof imposed on the prosecution is considered to be fulfilled, if all doubts about the existence of the crime are eliminated. Article 19.1 of the Labour code of the Republic of Kazakhstan can be interpreted in the same way. The plaintiff shall be deemed to have proved the existence of an employment relationship if he or she has eliminated all doubts except those that are irrevocable.



A higher standard of proof is applied in disciplinary cases. The reason for such a conclusion may be the explanation of the Supreme Court of the Republic of Kazakhstan, according to which all irreparable doubts about the proof of a disciplinary offence committed by a judge are interpreted in favor of the judge. Although the decision concerned administrative proceedings, it appeared that it could be applied by analogy to the settlement of labour disputes. It is interesting to note that the courts of General jurisdiction use a similar construction in respect of employees dismissed for absenteeism. In this regard, it is thought that in cases involving disciplinary liability, a high standard of proof will be applied, as this follows from the nature of such disputes.

Also, the legislator seeks to increase the availability of judicial protection of workers' rights, simplifying their appeal to the court. For these purposes, employees who file a claim with the court are exempt from court costs (article 393 of the Labour code of the Republic of Kazakhstan). In addition, the legislator introduced the possibility of filing claims for the restoration of labor rights at the place of residence of the plaintiff (part 6.3 article 29 Of the civil procedure code of the Republic of Kazakhstan). Consideration of the case at the location of the defendant is a "natural jurisdiction" and established for its convenience and protection. This rule, together with the need to pay the state fee, protects the defendant from unreasonable claims and potential abuses, and also serves as a means of reducing the burden on the courts. By providing for appropriate benefits, the legislator ensures the territorial and financial accessibility of judicial protection of workers' rights, including through traditional guarantees of the rights of the defendant.

Thus, in most cases, the reason for the establishment of procedural features of the proceedings in labor disputes is the need to protect the weak side of labor relations, which requires increasing the availability of justice, taking into account the inequality of negotiation opportunities, alimony nature of labor relations, asymmetric opportunities to collect evidence, as well as a number of other points.

Resources

1. Budanov N.. Procedural privileges in evidence in civil proceedings: synopsis of the dissertation. PhD in law. Saratov, 2011. P. 12.
2. Cecina N. Ah. Selected works on civil procedure. SPb., 2004. P. 639.
3. Baulin O. V. Special rules in civil procedure law: thesis abstract. PhD in law. M., 1995. P. 9-10.
4. Karapetov A. G., Savelyev A. I. Freedom of contract and its limits. Vol. 1: theoretical, historical and political-legal foundations of the principle of freedom of contract and its limitations. M., 2012. P. 344-345.
5. Labor Code of the Republic of Kazakhstan dated November 23, 2015 No. 414-V 3RK. // <http://adilet.zan.kz/rus/docs/K1500000414>
6. Civil procedure code of the Republic of Kazakhstan 31.10.2015 № 377-V 3PK // <http://adilet.zan.kz/rus/docs/K1500000377>
7. Judgment of the European court of justice in the case of 27.06.2000 Friedlander (Friedlander) V. France // ATP consultant Plus.
8. Resolution of the ECHR of 05.02.2015 "Case "Gordeev (Gordeev) against the Russian Federation" (complaint № 40618/04) // ATP "Consultant Plus».



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES
FSCONGRESS 19
PROCEEDING BOOK



9. The code of criminal procedure of the Republic of Kazakhstan 04.07.2014 № 231-V
3PK // <http://adilet.zan.kz/rus/docs/K1400000231>



**PROCEDURAL SETTLEMENT OF INDIVIDUAL LABOR
DISPUTES BY TALKS WITH THE EMPLOYER**

A.Z.Issayeva^{1*}, Z.A.Issayeva^{}**

Abstract. The paper examines the problems of pre-trial settlement of individual labor disputes through negotiations with the employer. Based on the study, the authors state that sooner or later disputes with employees arise in the activities of any legal entity. Labor legislation, however, does not recognize all disputes between the employee and the employer labor. Despite the existing rule, as practice shows, some employers use the method of collecting negative information about an employee as a method for resolving labor disputes. However, since it is personal in nature and can hardly be honest, it is extremely difficult to talk about its effectiveness in practice.

Key words: civil procedure, labor disputes, conflict, mediation, conciliation commission, prosecutor, judge

In the activities of any legal entity, sooner or later disputes arise with employees. Labor legislation, however, does not recognize all disputes between the employee and the employer labor. Thus, a dispute between an employer and an employee is considered a labor dispute, which, firstly, were not settled, secondly, are associated with the application of laws and other regulatory legal acts containing norms of labor law, collective agreement, agreement, labor contract, and thirdly, which are stated to the body for the consideration of individual labor disputes [1].

At the same time, labor disputes include not only a dispute between an employee and an employer, but also a dispute between an employer and a person who previously had an employment relationship with him, as well as a person who expressed a desire to conclude an employment contract with him, in case the employer refuses to conclude such an agreement.

* ZhansugurovZhetysu State University, Taldykorgan, Kazakhstan

** Korkyt Ata Kyzylorda State University, Kyzylorda, Kazakhstan



If the dispute is labor, the provisions of the Labor Code for the consideration of labor disputes may apply.

At the same time, labor legislation establishes different procedures for resolving individual and collective labor disputes, differing in the composition of participants.

As a rule, the reason for the disagreement between the employer and the employee is a violation of the current labor laws. Labor conflict is an open collision of oppositely directed actions of the parties, caused by the divergence of interests, values and norms of behavior. It is expressed in the mutual opposition of the parties, which is accompanied by a state of tension in the relationship. Labor dispute should be considered the highest form of labor dispute.

Arising disagreements can be resolved by mutual agreement reached during direct negotiations between the conflicting parties. In case of not reaching an agreement in practice, such methods of pre-trial resolution of labor disputes as the consideration of a dispute in the conciliation commission, the dismissal of an employee, mediation, wage increases, the collection of negative information about the employee. If the conflict cannot be resolved through negotiations and the above methods, then it becomes necessary to go to court.

There are three stages of resolving an individual labor dispute:

1. pre-judicial - no special bodies are involved to resolve the dispute, these are the usual negotiations between the employee and the employer (authorized official);
2. pre-trial - the dispute is dealt with by the Conciliation Commission on Labor Disputes (hereinafter - the Commission);
3. judicial - the dispute is resolved in court.

There is another way to protect the rights of workers, falling out of the above scheme - contacting the State Labor Inspectorate. It is a special body exercising state supervision and control over compliance with labor legislation [2].

The Labor Code of the Republic of Kazakhstan encourages the employee and the employer to first try to resolve differences through direct negotiations. This stage allows you to solve problems that have arisen due to errors, misunderstandings or hopes that the one whose rights are violated, just keep silent. The employee must contact the Commission with a proposal to discuss the controversial issue, and it is desirable to record the fact of the appeal.

A trade union organization of a unit, which is usually well aware of the subject of a labor dispute, can be of great help to an employee who is a member of a trade union. Having allocated



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES
FSCONGRESS 19
PROCEEDING BOOK



a representative to assist the employee to negotiate with the employer (authorized official), the trade union organization morally supports the employee and is able to provide real assistance in resolving a labor dispute on the merits.

Employees who are not members of a trade union who have not participated in the election of elected representatives of employees are entitled to delegate the right to represent their interests to trade union bodies, elected representatives of employees. On the basis of a written statement of the employee, trade union bodies, elected representatives of the workers ensure representation of his interests [3].

Any dispute with an employee (for example, on working conditions, benefits, etc.) may entail various negative consequences within the company, including the dissemination of information among the team, the involvement of other employees in the dispute, the transformation of the conflict into a collective labor dispute, involvement of government agencies and whether. In this regard, in some cases, the employer decides to get rid of the unwanted conflict worker as a way to resolve the existing dispute.

The most common methods of firing in terms of their effectiveness:

1. agreement of the parties;
2. staff reduction;
3. dismissal in case of repeated non-execution by an employee without valid excuse of labor duties, if he has a disciplinary action;
4. dismissal in case of a single gross violation by an employee of labor duties [4].

For effective reduction of staff or dismissal of an employee due to non-fulfillment (violation) of labor duties by an employee, it is necessary to strictly follow all procedural requirements established by labor legislation. Otherwise, the employee will be able to challenge the legality of the dismissal in court and with a sufficiently high degree of probability will be restored by the court at work.

The agreement of the parties gives far less opportunity for the employee to appeal and, in turn, more guarantees to the employer that the employee will not be reinstated. In addition, the agreement of the parties is a good alternative for the employee in comparison with the reduction of staff or dismissal due to non-fulfillment (violation) of his job duties.. That is, if the employer has the opportunities and grounds for reducing the position of the employee or his dismissal, so to speak, “under the article”, the employer can use these circumstances as



sufficiently weighty arguments in their favor when discussing the terms of the agreement of the parties with the employee.

Dismissing an employee for various reasons is a fairly effective way to resolve individual labor disputes. However, without competent conduct and execution of dismissal, it can lead to increased conflict, the emergence of a legal dispute and the involvement of other employees on the side of an undesirable employee.

One of the ways to resolve labor disputes is to resort to mediation. Mediation (from Latin *mediare* - to mediate) is a form of out-of-court settlement of disputes with the help of a third neutral impartial party. Currently, mediation is actively used in Europe, the USA and Australia. Historically, mediation has been used in resolving international and commercial disputes. However, in the modern world, it is also used as one of the ways to resolve labor disputes.

Mediation can be mediated by professional mediators who can also attract well-known legal practitioners in the field of labor law, which, in turn, should facilitate the rapid and, most importantly, correct resolution of the dispute. However, in Kazakhstan, the use of mediation in resolving labor disputes has not yet received significant distribution and is of a very singular nature, largely due to the lack of confidence in this institution.

The involvement of mediators in mediation is compensatory. Usually, employers, not workers, have the financial ability to attract a mediator. But in the case of attracting a mediator at the expense of the employer, employees do not perceive it as a neutral and, in particular, impartial side.

In addition, in view of the absence at the legislative level of fixing mandatory mediation procedures for labor disputes, its application in practice is extremely difficult and uncertain. Although mediation is a fairly effective way to resolve labor disputes, since it allows the parties to evaluate the dispute as a whole and check the validity and legal correctness of their position to determine their subsequent actions.

The use of such a method as a salary increase for the resolution of a labor dispute is extremely inefficient, undesirable and may entail additional negative consequences for the employer. In practice, resolving a disputed situation in this way allows to achieve only a temporary (imaginary) result. The employee, in turn, who has achieved a wage increase with a very high degree of probability, initiates a new conflict with the employer, because in his opinion, an employer who “bought out” once will do it again because of the obvious weakness



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES
FSCONGRESS 19
PROCEEDING BOOK



of the position. In addition, following the example of one employee, it is possible that other employees are involved in such a conflict, which will eventually lead to a collective labor dispute.

As practice shows, some employers use as a method for resolving labor disputes a method of collecting negative information about an employee. However, since it is personal in nature and can hardly be honest, it is extremely difficult to talk about its effectiveness in practice.

It is obvious that in most cases, such actions of the employer are aimed at getting rid of the employee. In any case, the negative information about the employee should be an additional, and not the main, argument when negotiating with the employee to terminate the employment relationship.

It should be noted that the use of negative information about the employee in fact constitutes putting pressure on the employee, which can be a weighty argument in court in favor of the latter.

The current labor legislation of the Republic of Kazakhstan provides for the possibility in the case of non-settlement by negotiation of any disputes between the employee and the employer to submit the labor dispute to the conciliation commission on labor disputes.

Individual labor disputes are considered by conciliation commissions, and on unresolved issues or non-execution of a conciliation commission decision - by the courts, with the exception of small businesses and heads of the executive body of the legal entity.

The conciliation commission is a permanent body established in the organization, its branches and representative offices on an equal footing from an equal number of representatives from the employer and employees.

The application received by the conciliation commission is subject to mandatory registration by the commission indicated on the day of submission.

The dispute is considered in the presence of the applicant and (or) his authorized representative within the limits of the powers delegated to him in accordance with the regulatory legal acts of the Republic of Kazakhstan. The conciliation commission is obliged to consider the dispute within fifteen working days from the date of registration of the application and issue copies of the decision to the parties to the dispute within three days from the date of its adoption.

The decision of the conciliation commission shall be executed within the time limit established by it, with the exception of the dispute about reinstatement at work. In the event



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES
FSCONGRESS 19
PROCEEDING BOOK



that the decision of the conciliation commission is not executed within the prescribed period, the employee or employer has the right to apply to the court (Article 159 of the Labor Code of the Republic of Kazakhstan).

The advantages of this method of settling a labor dispute are that it is convenient for the employer. Its main advantage lies in the fact that the dispute is considered without the intervention of state bodies and does not extend beyond the company or the structural unit. This, in particular, makes it possible to reduce the risk of disclosing company confidential information and to avoid undesirable dissemination of information about a dispute.

The appeal of the decision of the Conciliation Commission by the state bodies is not provided, which is also an advantage. Another advantage of this method can be considered an insignificant term for the consideration of the dispute. A labor dispute is considered in the conciliation commission much faster than in court (within 15 days from the date of receipt of the application), which, among other things, reduces the employer's legal costs.

Also, this method allows you to take into account the peculiarities of the employer's company and more accurately resolve the conflict. After all, the dispute is considered with the participation of representatives of employees and the employer who are familiar with the specifics of the company and its local regulations.

The presence in the composition of the conciliation commission of representatives of both workers and the employer, on the one hand, is designed to respect the interests of both parties to the labor dispute and is based on the principle of social partnership. But on the other hand, both the employee and the employer are interested parties, in connection with which it is not always possible in practice to objectively resolve a labor dispute. Since the representatives of the employees and the employer consider the dispute on the basis of the interest to assist their representative - the employee or the employer, respectively, and the resolution of the labor conflict, in fact, leads to disputes between their representatives.

Conciliation commissions consider individual labor disputes on issues arising in the process of applying labor legislation in the regulation of labor relations, relations directly related to labor, on social partnership, as well as safety and labor protection [5].

According to Article 159 of the Labor Code of the Republic of Kazakhstan, the appeal of workers or persons previously engaged in labor relations, or the employer to the conciliation commission is an obligatory stage of the pre-trial procedure for settling an individual labor



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES
FSCONGRESS 19
PROCEEDING BOOK



dispute between them. If the party of an individual labor dispute does not agree with the decision of the conciliation commission in whole or in part, the dispute is considered unresolved, and the party who disagrees with the decision of the conciliation commission, as in the case of non-execution of the decision of the conciliation commission, has the right to apply to the court for resolution of the labor dispute.

The conciliatory commission will play a positive role in resolving the conflict if the commission includes educated, competent representatives with a high legal culture and knowledge of the basics of psychology, the purpose of which will be to resolve an individual labor dispute by eliminating the violation, an objective, complete and comprehensive analysis of materials and information, reconciliation and reconciliation of the parties, as well as the existence of written regulations and procedures in the company It is a conciliation commission.

Another body that an employee can turn to in order to protect their rights if it is impossible to resolve an individual labor dispute through negotiations with an employer is the Prosecutor's Office of the Republic of Kazakhstan. Article 5 of the Law of the Republic of Kazakhstan "On the Prosecutor's Office" defines as one of the directions of the prosecutor's supervision oversight of the legality of the activities of state, local representative and executive bodies, local governments and their officials, other organizations regardless of their form of ownership, as well as acts and decisions adopted by them [6].

The prosecutor, when reviewing this application, reveals violations of labor legislation, takes explanations from the employee, employer, third parties who can give explanations on the merits of the individual labor dispute in question. In the event of the discovery of violations of labor legislation, the prosecutor in accordance with Article 24 of the Law of the Republic of Kazakhstan "On Prosecutor's Office" makes a protest against the normative act of the employer, which caused an individual labor dispute or the idea of eliminating the causes that caused the individual labor dispute.

This imperative impact on the employer by the said authorities is possible only in case of violation of labor laws by the employer.

In this way, only skillful qualified negotiation will allow to consolidate mutual understanding and cooperation between the parties to labor disputes. Creating an effective labor dispute resolution framework allows you to keep conflicts arising in the field of labor relations within economically and socially acceptable limits, and also helps create a peaceful atmosphere



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES
FSCONGRESS 19
PROCEEDING BOOK



in labor relations. Competent management of negotiations is often the only and most effective way to overcome the contradictions of the parties.

Resources

1. Labor Code of the Republic of Kazakhstan dated November 23, 2015 No. 414-V 3RK.
// <http://adilet.zan.kz/rus/docs/K1500000414>
2. Order of the Minister of Health and Social Development of the Republic of Kazakhstan dated November 30, 2015 No. 904 "On approval of the form of acts of the state labor inspector" - // <http://www.enbek.gov.kz/ru/>
3. Law of the Republic of Kazakhstan dated June 27, 2014 No. 211-V ZRK "On Trade Unions" - // <http://adilet.zan.kz/rus/docs/Z1400000211>
4. Imminent I. Labor disputes. The practice of resolving labor disputes. May 2010
5. Regulatory Resolution of the Supreme Court of the Republic of Kazakhstan dated October 6, 2017 No. 9 "On some issues of the application by courts of the law in resolving labor disputes" - // <http://adilet.zan.kz/rus/docs/P170000009S>
6. Law of the Republic of Kazakhstan of June 30, 2017 No. 81-VI. "On the prosecutor's office" - // <http://adilet.zan.kz/rus/docs/Z1700000081>



Fully Abled Nation: Inclusion of the Differently Abled Persons in the Philippine Society

Franz Joshua E. Merida*

As Defined by the United Nations; Persons with disabilities include those who have long-term physical, mental, intellectual or sensory impairments which in interaction with various barriers may hinder their full and effective participation in society on an equal basis with others. World Health Organization and the World Bank found out that more than a billion people in the world today experience disability. People with disabilities have generally poorer health, lower education achievements, fewer economic opportunities and higher rates of poverty than people without disabilities. This is largely due to the lack of services available to them and the many obstacles they face in their everyday lives.

The Philippines as one of the signatory of the United Nations Convention on the Rights of Persons with Disabilities is responsible in following the general purpose of the convention which states: The purpose of the present Convention is to promote, protect and ensure the full and equal enjoyment of all human rights and fundamental freedoms by all persons with disabilities, and to promote respect for their inherent dignity.

This paper aims take a closer look at the lives of The Differently Abled Persons in the Philippines. Programs for this particular sector being implemented, what the government is doing to withstand to continuing challenges faced by the differently Abled Persons using the “Social Inclusion Theory” defined as: Social inclusion is a process by which efforts are made to ensure equal opportunities for all. The multi-dimensional process aimed at creating conditions which enable full and active participation of every member of the society in all aspects of life, including civic, social, economic, and political activities

Keywords: Differently Abled Person, Social Inclusion, Philippine Government

Introduction

As Defined by the United Nations; Persons with disabilities include those who have long-term physical, mental, intellectual or sensory impairments which in interaction with various barriers may hinder their full and effective participation in society on an equal basis with others. World Health Organization and the World Bank found out that more than a billion people in the world today experience disability. People with disabilities have generally poorer

* University of San Carlos Department of Political Science



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES

FSCONGRESS 19

PROCEEDING BOOK



health, lower education achievements, fewer economic opportunities and higher rates of poverty than people without disabilities. This is largely due to the lack of services available to them and the many obstacles they face in their everyday lives. The Philippines as one of the signatory of the United Nations Convention on the Rights of Persons with Disabilities is responsible in following the general purpose of the convention which states: The purpose of the present Convention is to promote, protect and ensure the full and equal enjoyment of all human rights and fundamental freedoms by all persons with disabilities, and to promote respect for their inherent dignity.

In The Philippines Disabled persons are part of Philippine society, thus the State shall give full support to the improvement of the total well-being of disabled persons and their integration into the mainstream of society. Legislators in the Philippines have created a law that enumerates the rights, privileges and the protection of The Differently Abled Persons, commonly known as “Magna Carta for Disabled Persons” and other laws that would help The Differently Abled are competitive in the society. Most of the agencies of the Philippine Government have opened their arms to The Differently Abled Persons, and they even have programs to uplift the lives of The Differently Abled Persons.

This paper aims take a closer look at the lives of The Differently Abled Persons in the Philippines. Are the programs for this particular sector being implemented, what is the government doing to withstand to continuing challenges faced by the differently Abled Persons using the theory of “Social Inclusion Theory” defined as: Social inclusion is a process by which efforts are made to ensure equal opportunities for all. The multi-dimensional process aimed at creating conditions which enable full and active participation of every member of the society in all aspects of life, including civic, social, economic, and political activities

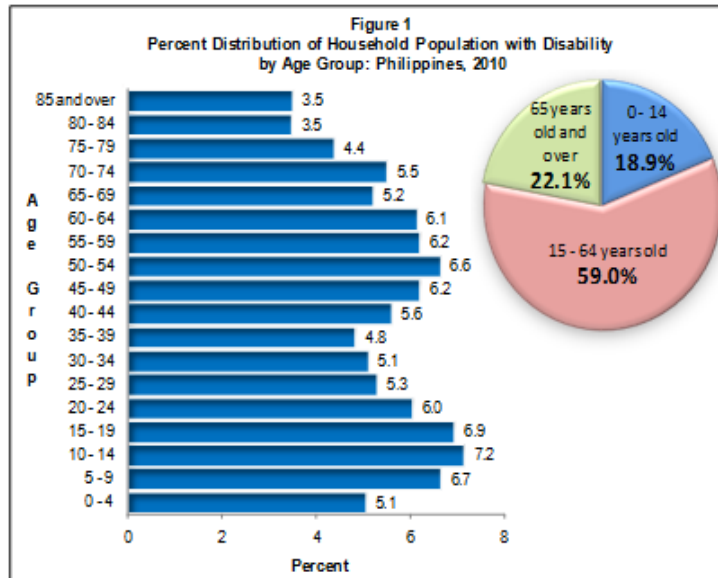
It is always a big challenge to include the Differently Abled Persons in the society considering the stigma that the society has imposed on them, the researcher also hopes that through this paper the society will be more open and accept the fact that we live in a world of diversity and that we have different needs and the only way to address that needs is that we need to be more compassionate towards each other, because this sector can only do so much if there are mechanisms to help them develop their full potential

Table 1. Household Population and Persons with Disability by Region: Philippines, 2010

Region	Household Population (in 1,000)	Household Population with Disability (in 1,000)	Proportion of Persons with Disability to the Household Population (in percent)
Philippines	92,098	1,443	1.57
National Capital Region (NCR)	11,797	167	1.41
Cordillera Administrative Region (CAR)	1,612	26	1.63
Region I - Ilocos	4,743	78	1.64
Region II - Cagayan Valley	3,226	56	1.72
Region III - Central Luzon	10,118	139	1.38
Region IV-A - CALABARZON	12,583	193	1.53
Region IV-B - MIMAROPA	2,732	50	1.85
Region V - Bicol	5,412	100	1.85
Region VI - Western Visayas	7,090	138	1.95
Region VII - Central Visayas	6,785	109	1.6
Region VIII - Eastern Visayas	4,090	72	1.75
Region IX - Zamboanga Peninsula	3,398	46	1.35
Region X - Northern Mindanao	4,285	67	1.56
Region XI - Davao	4,453	71	1.6
Region XII - SOCCSKSARGEN	4,103	59	1.43
Autonomous Region in Muslim Mindanao (ARMM)	3,249	35	1.07
Region XIII - Caraga	2,425	38	1.58

Source: National Statistics Office, *2010 Census of Population and Housing*

According to the Philippine Statistics Authority: Of the 92.1 million household population in the country, 1,443 thousand persons or 1.57 percent had disability, based on the 2010 Census of Population and Housing (2010 CPH). The recorded figure of persons with disability (PWD) in the 2000 CPH was 935,551 persons, which was 1.23 percent of the household population. Among the 17 regions, Region IV-A had the highest number of PWD at 193 thousand. This was followed by the National Capital Region (NCR) with 167 thousand PWD. The Cordillera Administrative Region (CAR), on the other hand, had the lowest number of PWD at 26 thousand. Ten regions had proportion of PWD higher than the national figure. These were Region VI (1.95 percent), Region IVB and Region V (both 1.85 percent each), Region VIII (1.75 percent), Region II (1.72 percent), Region I (1.64 percent), CAR (1.63 percent), Region XI and Region VII (both 1.60 percent each), and CARAGA (1.58 percent).



For every five PWD, one (18.9 percent) was aged 0 to 14 years, three (59.0 percent) were in the working age group (aged 15 to 64 years), and one (22.1 percent) was aged 65 years and over.

Persons with disability were more likely to be in the ages 5 to 19 years and 45 to 64 years. By five-year age group, among the household population with disability, children aged 10 to 14 years comprised the largest age group (7.2 percent). This was followed by those in the age groups 15 to 19 years (6.9 percent), 5 to 9 years (6.7 percent), and 50 to 54 years (6.6 percent).

With the increasing population of the Differently Abled Persons in The Philippines, International instruments are becoming relevant in recognizing and promoting the rights of PWDs. The Philippines is one of the countries that ratified the Convention on the Rights of Persons with Disabilities and relevant ILO Conventions such as Discrimination (Employment and Occupation) (No. 111) and Vocational Rehabilitation and Employment (Disabled Persons) At this point in time Legislation at country level is fundamental and remains one of the most effective means of facilitating social change and improving the status of disabled persons. In the Philippines, the following are relevant policy initiatives made favorable to PWDs on employment, accessibility and inclusive growth: Table 2 Policy Initiatives on PWDs in the Philippines



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES
FSCONGRESS 19
PROCEEDING BOOK



Table 2 Policy Initiatives on PWDs in the Philippines

Law/Policy	Description/Provision
<p>Republic Act No. 10524 or “An Act Expanding the Positions Reserved for Persons with Disability, amending for the Purpose Republic Act No. 7277, as Amended, the Magna Carta for Persons with Disability”</p>	<p>In 2013, Republic Act (RA) No. 10524 amended Section 5 of RA7277 by mandating “at least one percent (1%) of all positions in all government agencies, offices or corporations shall be reserved for persons with disability: Provided, that private corporations with more than one hundred (100) employees are encouraged to reserve at least one percent (1%) of all positions for persons with Disability.”</p>
<p>Executive Order No. 261</p>	<p>Signed in 1995, this EO called for the creation of an Inter-Agency Committee on Employment Promotion, Protection and Rehabilitation of PWDs which is tasked to coordinate and monitor the implementation of and compliance with the employment provisions of the Magna Carta for Disabled Persons, and other Relevant law.</p>
<p>Republic Act No. 7277 or the “Magna Carta for Disabled Persons”</p>	<p>In 1992, the Magna Carta for Disabled Persons was enacted allowing the full integration differently-abled persons into the mainstream of society. The State must adopt policies ensuring the rehabilitation, self-development and self-reliance</p>



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES
FSCONGRESS 19
PROCEEDING BOOK



	<p>of disabled persons. The skills and potentials must enable the PWDs to</p> <p style="text-align: center;">compete favorably for available opportunities</p>
<p>Republic Act No. 1179</p> <p>or the “Vocational Rehabilitation Act”</p>	<p>In 1952, this Act allows the creation of a Vocational Rehabilitation The Office which provides vocational rehabilitation services to blind and other disabled persons to prepare them for suitable employment. Moreover, the Vocational Rehabilitation Office must adopt and maintain a plan known as the Vocational Rehabilitation Plan to effect and facilitate the rehabilitation of disable individuals</p> <p style="text-align: center;">including census and placement of employment opportunities</p>

To make sense of the law crafted as mentioned in Table 2. The Government of the Philippines together with its agencies have created programs too fully operationalize some of the created laws. Namely **Department of Health , Department of Labor and Employment, Department of Education, National Council on Disability Affairs (under DSWD) and NGO’s** these are institutions that continue to take up the challenge in making The Philippines a livable nation for all especially for The Differently Abled Persons through their programs.

Department of Health



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES

FSCONGRESS 19

PROCEEDING BOOK



In the Philippines, the results of the 2010 Census of Population and Housing (CPH, 2010) show that of the household population of 92.1 million, 1.443 million Filipinos or 1.57%, have a disability. Region IV-A, with 193 thousand PWDs, was recorded to have the highest number of PWD among the 17 regions, while the Cordillera Administrative Region (CAR) had the lowest number with 26 thousand PWDs. There were more males, who accounted for 50.9% of the total PWD in 2010, compared to females, with 49.1% with disability. For every five (5) PWD, one (18.9%) was aged 0 to 14 years, three (59.0%) were in the working age group (15-64 years old), and one (22.1%) was aged 65 years and above (NSO, 2013)

To make sense of their mandate DOH had come up with a national health program for PWD was based on Republic Act No. 7277, “An Act Providing for the Rehabilitation and Self-Reliance of Disabled Persons and Their Integration into the Mainstream of Society and for Other Purposes” or otherwise known as “The Magna Carta for Disabled Persons” and the Implementing Rules and Regulations (IRR) of RA 7277. The DOH is required to:

(1) Institute a national health program for PWDs,

(2) Establish medical rehabilitation centers in provincial hospitals, and

(3) Adopt an integrated and comprehensive program to the Health Development of PWD, which shall make essential health services available to them at an affordable cost. In response to this, the DOH issued Administrative Order No. 2006-0003, which specifically provides the strategic framework and operational guidelines for the implementation of Health Programs for PWDs. Considering all of the above, the Health and Wellness Program of Persons with Disabilities currently has been configured to address all the issues discussed above, and aligned with the thrusts and goals of Kalusugang Pangkalahatan or Universal Health Care, the Global Disability Action Plan 2014-2021, and, the direction the program should take in the succeeding years as articulated in the newly developed strategic plan. Table 3 Health and Wellness Program for Differently Abled Persons.



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES
FSCONGRESS 19
PROCEEDING BOOK



Table 3 Health and Wellness Program for Differently Abled Persons.

<p>Title: Health and Wellness Program for Differently Abled Persons.</p>
<p>Vision: A country where all persons with disability, including children and their families, have full access to inclusive health and rehabilitation services</p>
<p>Mission: A program designed to promote the highest attainable standards of health and wellness for PWDs by fostering a multi-sectoral approach towards a disability inclusive health agenda.</p>
<p>Objectives:</p>
<ul style="list-style-type: none"> • To address barriers and improve access and reasonable accommodations of PWDs to health care services and programs. • To ensure the accessibility, availability, appropriateness and affordability of habilitation and rehabilitation services for PWDs, including children with disabilities. • To ensure the development and implementation of policies and guidelines, health service packages, including financing and provider payment schemes for health services of PWDs. • To enhance capacity of health providers and stakeholders in improving the health status of PWDs. • To strengthen collaboration and synergy with and among stakeholders and sectors of society to improve response to a disability inclusive health agenda through regular dialogues and interactions. • To provide the mechanism in facilitating the collection, analysis and dissemination of reliable, timely and complete data and researches on health-related issues of PWDs in order to develop and implement evidence-based policies and interventions.

The concept of employability plays a crucial role to local, national and international labor market policy. McQuaid and Lindsay (2005) defined employability as “individual’s characteristics and ‘readiness’ for work, or upon the factors influencing a person getting into a job, moving jobs or improving their job.” Aside from recognizing personal aptitude as defining factor of employability. Meanwhile Nor Wahiza Abdul Wahat (2011) identified the different factors that contribute to PWDs’ career success. These are:



- Individual-related factors. The person-related factors or individual attributes associated with career success are gender, age and education. Furthermore, Nabi (1999, as cited by Wahat) found in his study that there is a significant relationship between all individual attributes with career success. This strengthens the relationship between age, gender, education, and ambition with objective career success. However, Hendey and Pascall (2001, as cited by Wahat) posit that special education limits choices discriminates and disabled individuals from experiencing wider range of training and employment opportunities. These deny the PWDs from the exposure of realities. Thus, combined special and mainstream education is proposed to produce better career success for the PWDs.

- Person-Environment Fit factors. These factors highlight the role of the harmonious interaction between individuals and the environment (e.g. work place). This relationship has been proven in past studies. According to Ballout (2007) and Morley (2007), person-job fit and needs-supplies fit perception as important antecedents of career success.

- Organizational factors. Physical barriers remain as major constraints for employed PWDs to be more productive in their work. Towards individual success, access to activities and certain benefits help the individuals to perform better, thus achieve better career outcomes. This includes accessible physical work environment and accessibility to the workplace. For PWDs, good inclusive design actually conveys a message that “you are important”.

In line with these concepts the **Labor Department of the Philippines** have created programs in ensuring the employment of the Differently Abled Persons. - Special Employment Assistance for Disabled Persons With this, the government launched TULAY, Tulong, Alalay sa Taong may Kapansanan that aims to help disabled people finds jobs. The program also teaches and trains members various livelihood programs, enhance their skills and make their disability effective. In this program, person with disability can choose various courses that he/she wants to learn. The following programs are as follows:

- **Industrial Skills-** For disabled who want to learn basic labor force such as office works, information technology, etc.
- **Livelihood Skills-** Disabled can receive monthly income by learning basic livelihood projects such as basket making, food processing, etc.
- **Entrepreneurship skills-** Disabled can learn how to make their skills productive by getting into business Bureau of Labor and Employment come up with a strategy on how they will help disabled have jobs and source of income:
 - Registration of persons with disabilities.
 - Inventory/Survey of companies, government and non - government agencies,



Local Government Units and funding institutions programs for PWDs:

- Networking and close coordination with private companies, GOs, NGOs, LGUs and funding institutions particularly those for PWDs.
 - Maintenance of a skills pool of persons with disabilities.
 - Establishment of cooperatives, production workshops and self - employment projects.
 - Active advocacy and information campaign to awaken public conscience to the need to create employment opportunities for PWDs.
 - Development of capability of program implementers for successful program implementation.
 - Close monitoring of enforcement laws pertaining to employment of persons with disabilities
2. Assistance package for PWDs of the Department of Trade and Industry (DTI)
 3. Philippine National Skills Competition for PWDs of the Technical, Education and Skills Development Authority (TESDA); and, Science and Technology Intervention for the Poor, the Vulnerable and PWDs of the Department of Science and Technology (DOST)

As stated by United Nations Educational, Scientific and Cultural Organization, “Everyone has the right to education” according to Article 26 of the Universal Declaration of Human Rights (1948). In Philippine setting the **agencies of Education** have continuing efforts to introduce programs to make our educational system accessible and inclusive for Differently Abled Persons. With the hopes and aspirations of an inclusive basic education for all, the Department of Education (DepEd) continues to provide the necessary educational interventions for learners with certain exceptionalities through its Special Education (SPED) program. Up to date, DepEd has recognized a total of 648 SPED Centers and regular schools offering the program 471 of which are catering to Elementary students and 177 are catering to High School students. The Education Department has recorded around 250,000 enrollees with certain exceptionalities at the elementary level and around 100,000 at the high school level in School Year (SY) 2015-2016.



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES
FSCONGRESS 19
PROCEEDING BOOK



Table 4

<p>Title: DEP ED programs for Differently Abled Persons</p>
<p>Objective: The SPED program of DepEd provides a holistic approach in catering to the needs of learners with various exceptionalities. This program ensures that learners with exceptionalities will have access to quality education by giving them their individual and unique learning needs. This initiative caters to learners with visual impairment, hearing impairment, intellectual disability, learning disability, autism spectrum disorder, communication disorder, physical disability, emotional and behavioral disorder, multiple disabilities with visual impairment, and to those who are orthopedically handicapped, chronically ill, and gifted and talented.</p>
<p>Self-contained/Special Class – a separate class for only one type of exceptionality which serves moderate to severe types of disabilities.</p>
<p>Itinerant Teaching – a traveling teacher reaches out to children with special needs in other schools or at home to provide direct and consultative services.</p>
<p>Resource Room – a designated place where the child with special needs enrolled in the regular school program goes to in order to make use of the specialized equipment, either in a tutorial situation or in a small group session handled by a SPED teacher.</p>
<p>Pull-out – a kind of program where the child enrolled in the regular class reports to the resource room for a period of time for special instructions by the SPED teacher.</p>
<p>Integration/Mainstreaming – refers to the enrolment of a child with special needs in a regular class with support services. There are two degrees of integration: Partial Integration and Full Integration. In Partial Integration/Mainstreaming, a child with special needs enrolled in a special class is integrated with regular children in non-academic activities like work education, physical education, arts, school programs, etc, then gradually integrated in the academic subjects if qualified. Meanwhile, in Full Integration/Mainstreaming, a child with special needs sits in the regular class in all academic and non-academic subjects.</p>
<p>Inclusion – all children with disabilities, regardless of the nature and severity of their disability and need for related services, receive their total education within the regular education classroom.</p>



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES
FSCONGRESS 19
PROCEEDING BOOK



There have been efforts done by DEP ED for the realisation of their programs. In SY 2015-2016, DepEd has provided capability trainings to 345 teachers and 45 administrators and supervisors involved in delivering quality education to learners with certain exceptionalities. Alongside with Department of Education, Department of Health, and Department of Labor and Employment, The National Council on Disability Affairs under DSWD and some NGO’s have taken the challenge to make our nation inclusive for all.

The National Council on Disability Affairs:

is the national government agency mandated to formulate policies and coordinate the activities of all agencies, whether public or private, concerning disability issues and concerns. As such, the NCDA is the lead agency tasked to steer the course of program development for persons with disabilities and the delivery of services to the sector. With their rigorous efforts in hopes for inclusion they have successfully lobbied and enacted laws for the comfort of the Differently Abled Persons. As a result of the initiatives of convening NCDA Inter-Agency sub-government agencies formulated and issued memorandum circulars, administrative orders and other policies supporting the implementation of disability- relevant laws and programs, such as follows:

Table 5

Government Agency	Policy Details	Date of Issuances
Department of Labor and Employment	Memorandum from the Secretary – “Institutionalization of Priority Lanes for Senior Citizens and Persons with Disabilities in the Department”	November 19, 2013
Department of the Interior and Local Government	Memorandum from the Secretary – “Institutionalization of Priority Lanes for Senior Citizens and Persons with Disabilities in the Department”	November 6, 2013
Department of Tourism	Memorandum from the Secretary – institutionalization of Priority Lanes and Services to all Foreign and Filipino Senior Citizens and Persons with Disabilities	November 4, 2013



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES
FSCONGRESS 19
PROCEEDING BOOK



Department of Environment and Natural Resources	Memorandum from the Secretary – “Institutionalization of Priority Lanes for Senior Citizens and Persons with Disabilities in the Department”	September 17, 2013
Department of Foreign Affairs	Reactivation of Department Order No. 223-11 – “Creation of a DFA Working Group for Policies and Programs for the Disabled” in consultation with NCDA	December 22, 2011
Department of Justice	Opening of PWD Assistance Desk in Justice Halls- piloted in Quezon City Hall	July 17, 2013
Department Public Works and Highways	Memo Circular instructing all District Engineers to coordinate with NCDA in organizing the District Accessibility Monitoring Team within their jurisdiction	2013

With all honesty it is with the conscious mind of the Government that they can't do it overnight no matter how compassionate they are, how focused, and how dedicated they are in realising the principle of “Inclusion in our country. There are operational laws available but let's admit that there are more things to be done. This is where Non-Government Organizations comes in; they have the same vision as the government which is to include The Differently Abled Persons in the society. The role of these organizations includes providing a voice of their own, identifying needs, expressing views on priorities, evaluating services and advocating change and public awareness. As a vehicle of self-development, these organizations provide the opportunity to develop skills. Here are some Non-Governmental Organizations that focuses on the welfare and inclusion of The Differently Abled Persons in The Philippine Society.



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES
FSCONGRESS 19
PROCEEDING BOOK



Table 6

Name of NGO	Purpose/Objective
Tahanang Walang Hagdanan	-Established in 1973 originally began as an NGO for PWDs, and later innovated its services to include microfinance. The organization works to improve the lives of PWDs through education, training, medical assistance and livelihood. It operates as a business and workshop center, providing livelihood opportunities, while also addressing shelter and health needs. The business and workshop center provide the capital, materials, and machinery to make a multitude of products, like wheelchairs, bags, candles, educational toys, and furniture.
The Leonard Cheshire Disability Philippines Foundation	is a national disability and development organization operating in Quezon City. It is a non-stock, non-profit, NGO that promotes and protects the rights of persons with disabilities in the Philippines, working towards the attainment of educational equality, economic independence and their active participation in social, cultural, political and civil life.
The Philippine Foundation for the Rehabilitation of the Disabled	is a non-profit organization dedicated to the promotion of measure to prevent disability, protect and rehabilitate the disabled and equalize opportunities for disabled persons. Its birth in 1949 virtually launched the rehabilitation movement in the Philippines and provided a forum for the coordination of rehabilitation activities nationwide. In recognition of its contribution to rehabilitation



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES
FSCONGRESS 19
PROCEEDING BOOK



Case Study:

To further substantiate the study of this paper it is just right for us to at least focus on one Local Government Unit, and try to see what are their programs, what are they doing to operationalized the rights of The Differently Abled Persons as stated in the Magna Carta for Disabled Persons we will also be looking at their accomplishment report for 2017. The report will be based on figures and numbers.

Barangay	Male	Female	Members (2017)
Baring	21	13	34
Cantipay	6	5	11
Cantucong	2	1	3
Cantumog	6	4	10
Caurasan	4	4	9
Cogon East	15	13	24
Cogon West	17	15	27
Corte	8	9	17
Dawis Norte	23	17	40
Dawis Sur	8	9	17
Hagnaya	15	11	26
Ipil	9	4	13
Lanipga	4	6	10



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES
FSCONGRESS 19
PROCEEDING BOOK



Liboron	1	0	1
Lower Natimao-an	4	3	7
Luyang	34	31	65
Poblacion	19	17	36
Puente	12	12	24
Sac-on	6	3	9
Truimfo	7	3	10
Upper Natimao-an	4 Total(225)	5 Total(185)	9 Total(402)

Based on the table there are more disabled Males than Females, the registered members of The Differently Abled Persons have already reached 402 compared last year which was only 300+

It's overwhelming to see how an LGU supports The Differently Abled Persons in their community, an increasing numbers of differently abled persons have been enrolled in various universities and SPED center in this town. In grade school (Carmen Central School) there are 14 students enrolled. For the secondary (Carmen National High school) there are 30 students and for (Cantumog National High school) there are 10 students for a total of 40 students for secondary level. For Tertiary both (Colegio de San Antonio de Padua) and CTU Carmen there are only 3 students enrolled. For sped facilities like AVRC which offers free education for the Differently Abled Person there are only 5 students who are enrolled. It is heart-warming to see a town like Carmen pushing for programs (Adaptive technology in teaching PWD) that paves the way for the inclusion of the Differently Abled in the society.



Challenges Faced by Differently Abled Persons:

Despite the rigorous efforts of the Philippine Government to get rid of discrimination on the part of the Differently Abled Person there are still challenges that hinders the sector's development

In the work force:

In spite of the various efforts carried out by the government in providing full and productive employment to PWDs, it seems that employment opportunities for this segment of the population are still limited. Schelzig (2005) noted that out of more than 100,000 employable PWDs that are registered with the DOLE, only less than 10 percent are wage employed. A pioneering survey on the socioeconomic conditions of PWDs in selected cities in Metro Manila, which was conducted in August 2008 jointly by the Institute of Developing Economies (IDE) and the Philippine Institute for Development Studies (PIDS), revealed that slightly more than half of the PWD respondents have income-generating job/business.

In the Academe:

In Metro Manila, five largest schools in terms of student population shows they still lack trained teachers, proper facilities and equipment while the number of students with special needs continues to grow. In 2014, is still lacking in resources such as hearing aids and sign language books for students with hearing disabilities and materials in braille for students with visual disabilities,

Access to Health Care:

Health services are too far away, or [these institutions] do not have the services that disabled children need," they cannot give a diagnosis to parents of what's wrong with their child, cannot provide any therapy for them. So often, disabled children never, ever go to school and just sit at home — they're basically locked up at home. And also, there's a lot of stigma around disabled children.

It is always a saddening thought that despite the laws available it seemed like the sector of the differently abled persons haven't been really part of the society, on the other hand there are notable PWD's who excelled in different fields and will serve as an inspiration to all and they continue to champion the rights and privileges of PWD's in our country.



Theory Building:

Social inclusion is a process by which efforts are made to ensure equal opportunities for all. The multi-dimensional process aimed at creating conditions which enable full and active participation of every member of the society in all aspects of life, including civic, social, economic, and political activities, as well as participation in decision making processes. Social inclusion may also be interpreted as the process by which societies combat poverty and social exclusion. Social inclusion aims to empower poor and marginalized people.

The Philippines having been noted at one point as a country that gives and protects the rights of each and every individual and gives privileges to what is written and provided by the law. But it's a little ironic that with a country that has much available law for the betterment of the lives of PWD's it seems that the sector has been left out of the supposed opportunities to what is supposedly due to them. There have been efforts done by The Philippine Government because they believe that Disabled persons are part of Philippine society, thus the State shall give full support to the improvement of the total well-being of disabled persons and their integration into the mainstream of society. Legislators in the Philippines have created a law that enumerates the rights, privileges and the protection of The Differently Abled Persons, commonly known as "Magna Carta for Disabled Persons" and other laws that would help The Differently Abled to be competitive in the society.

The quest for this fight continues until all the PWD's are given the privilege that are due to them, until all the PWD's are able to make a comfortable living for their families and until the PWD's are able to go to school without fear and that's the time that I can truly say that this country is a PWD friendly. But today I will continue to spark conversations about their situation and unify their voices and try to bring it to a bigger audience so that other parts of the world can hear them.

Methodology:

The data for this paper is a mixture of Quantitative and Qualitative data that are gathered by the researcher from Academic Journals, Articles, and data from Local Government Units, and data's from the different government agencies of the Philippines furthermore the researcher also used case study and even interviewed an NGO that aims to help the PWD's to take part of their roles in the society to substantiate the study.



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES

FSCONGRESS 19

PROCEEDING BOOK



Discussion:

There have been many studies conducted to take a closer look on the situation of the differently abled persons in the Philippines. From the laws that we have here, from its implementation, and what is the government continuously doing to repress the challenges confronted by the PWD's as a sector.

This topic I believe needs constant studies for I think the sector of PWD's have been left out, and I believe that in conducting studies like this create discussion among our public officials if laws are really functioning and serving its purpose . This study is personal to me for I am also part of the PWD community and I personally believe that they can do so much in our society if we just allow them.

I commend the efforts of the Philippine Government. For having been crafted several Republic Acts, Batas Pambansa, Presidential Decrees, Administrative Orders, proclamations, ordinances, circulars, and memoranda that take into account the well-being of PWDs. These numerous laws are all designed to promote the welfare of PWDs and integrate accessibility for public spaces. But I guess the abundance of laws doesn't automatically translate to an all-access utopia.

Conclusion:

As part of the PWD community it is a conscious challenge for me to bring the voice of those who can't speak for themselves; living in a third world country considering the absence of laws or the lack of implementation that will make our lives easier is frustrating for me: Getting into this study allowed me to see the actual situation of my brothers and sisters, with the increasing numbers of PWD's present in our country, the challenge is in the government for I believe that they are the "enabler" of the people. I hope that in the coming years living in a third world country won't be as hard as this, I hope to see a Philippines that values the contributions of the PWD as a sector we can only achieve this if we craft laws that will protect them and implement laws that will enable them to take on their role in our society.

Recommendation/s:

- Constantly encourage our government officials to implement laws for PWD's
- Educate our PWD brothers and sisters about their rights and privileges provided by law
- Educate the entire citizenry that PWD's exists in the community in order for the stigma of being PWD will be lessened.



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES
FSCONGRESS 19
PROCEEDING BOOK



- Support PWD's that is making their way into politics, for the sector to have a voice in the decision making.

Sources:

Academic Journals:

- Work and Employment of Persons with Disabilities in the Philippines.
- World Health Organization: World Report on Disability
- United Nations: Convention on the Rights of Persons with Disabilities

Government Websites:

- <https://www.doh.gov.ph/persons-with-disabilities>
- <http://deped.gov.ph/press-releases/deped-ensures-inclusive-education-learners-special-needs>
- <https://dirp3.pids.gov.ph/ris/dps/pidsdps1313.pdf>
- <http://www.ncda.gov.ph/>

Electronic Articles:

- <https://www.esquiremag.ph/culture/lifestyle/the-life-of-a-pwd-in-the-philippines-a1760-20170810-lfrm>
- <https://asiafoundation.org/2011/10/26/overcoming-disability-challenges-in-the-philippines/>
- <https://www.spot.ph/newsfeatures/newsfeatures-peopleparties/63919/10-inspiring-handicapable-filipinos>



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES
FSCONGRESS 19
PROCEEDING BOOK



Acknowledgements:

This paper would have not been made possible without the help of our Almighty God for his constant gift of knowledge, strength and wisdom, thank you for always being there. To my parents I thank you for the support, thank you for always telling me that I 'am special in spite of my condition, and for always telling me that I can make a difference in sharing my story, I dedicate this to you. To my mentor Mrs Miriam D Chicote for always believing in me and for helping me out in this paper, you will always be my inspiration.

To the kids of Carmen National Highschool SPED Class, whom I call MABINI (MANaglahing Mga BINuhat may Kakulian man apan NIbarog og NIdaog) you are my inspiration in writing this paper, I am really glad that I am used as an instrument to share your inspiring stories so that other can hear it and lend their hands, for I believe that you can only do so much if there is someone helping you to uncover your potentials.

To the FSECON 2019 selection committee I thank you for the invitation to published my paper in your journal more than myself it is for the PWD kids that I closely work with and for the entire PWD community in the Philippines, I want to bring their stories to the international community because I believe that they need and deserve it. I hope that they paper will be an eye opener for everyone that we live in a diverse world and that there's unity in it, if we just know how to accept, and help each other.



Strategic Solutions to Decrease the Influence of Radicalism on Children through Educational Game A-Ror Card (Anti-Terror Card)

Willy Eka Pramana *

Riza Agung Ismadi**

Keywords: radicalism; children; educative game; A-ror Card

Abstract. Indonesia is a plural country and has many cultures in every corner of the region. So, intolerance among people is high. Along with the emergency of this intolerant attitude, various misunderstandings can lead to radicalism. Radicals are often widening indoctrination to the public, including children. So there is the possibility of an increasing number towards radicalism that can trigger the existence of terrorism in Indonesia. This research aims to understand more about what factors that can trigger the existence of radicalism, as well as what solutions that can be offered in decreasing the problems that occur. The approaching method used in this research is soft approach related to the preventive ways to lowering the problem. The preventive way offered in the form of educative games which were created; A-ror Card (Anti-Terror Card).

1. Introduction

Radicalism is a movement to make rapid changes by doing violence. The rising of radicalism has become a global issue, including in Indonesia. Wahid foundation, one of the existing survey institutes in Indonesia, reported the results of a national survey in early August 2016 related to the potential of radicalism and social intolerance, religious issues among Indonesian people. This survey stated that there has been an increasing number of indoctrination from radical groups in Indonesia as well as the bigger chance of indoctrination.

The increasing number of radicalism in Indonesia is the result of the lacking knowledge and insight on the positive law and the ideology of Pancasila itself. This then raises a thought that contradictive to the norms of rule aspired in the nation. The problematic itself indirectly creates an imbalance as citizens in the state. It is clearly understood that radicalism is the beginning of terrorism practice in Indonesia. Indonesia actually has a positive law that regulates terrorism crime in article no. 15 Year 2003 about the Crime of Terrorism. However, the law is no longer able to accommodate the legal needs of today's society, along with the

* University of Sriwijaya, Indonesia

** University of Sriwijaya, Indonesia



increasing issue of radicalism globally, because in fact, the law of terrorism does not provide preventive measurements in emphasizing the practice of radicalism in Indonesia.

In addition, the legal culture in society is risky towards the eradication of terrorism acts which then make it more complex. Society is very easy to be indoctrinated by radical groups whose network is spreading widely (Fauzan, 2002). The attitude of intolerance in diversity is very common, because the society are not well educated, especially children and adolescents related to de-radicalization.

Therefore, it takes a strategic idea to create organized life in the community from the influence and threat of terrorism in Indonesia. The preventive and substantive ways of the effective existing law are needed. So this paper which is entitled "Strategic Solutions to decrease the Influence of Radicalism on Children through Educational Game A-Ror Card (Anti-Terror Card)" is expected to provide solutions to the problems that occur.

2. Literature review

2.1 Radicalism

Radical, according to etymology, comes from the Latin word *radix* which means root. In English, the word radical can mean extreme, thorough, fanatic, revolutionary, ultra and fundamental. Meanwhile, radicalism means the doctrine or practice of radical or extreme understanding. In Indonesian dictionary, radicalism is defined as the ideas or groups that want changes in a hard or drastic way.

Sartono Kartodirdjo stated that radicalism is as a social movement that totally rejects the ongoing social order and is characterized by a strong moral aggression against the privileged and the powerful groups. Radicalism is often interpreted differently among interest groups. Radicalism is a religious movement that tries to completely overhaul the existence of social and political order. Meanwhile in the study of social science, radicalism is defined as a view that wants to make fundamental changes in line with its interpretation of social reality or ideology it follows. Thus, radicalism is a common phenomenon that can occur within a variety of motives just like social, political, cultural and religious which characterized by violent, extreme and anarchic actions as a form of rejection towards the issues spreading.

De-radicalization

De-radicalization has a broad meaning, so one cannot interpret de-radicalization from only one point of view. This is because de-radicalization can include things that are beliefs, legal handling, or citizenship as an effort to change the radical to be not radical. Therefore de-radicalization can be understood as an effort to neutralize radical understanding for those who involved in terrorism acts and its sympathizers to abandon the violence.



ICG (International Crisis Group) stated that de-radicalization is the process of convincing radical groups to abandon the use of violence. The program is also concerned with the process of creating an environment that prevents the growth of radical movements by responding to the "causing root" that drives these movements. De-radicalization begins with the concept of deviance radicalism. Therefore, with the de-radicalization for those who are radical or those who do radical actions can be prevented, altered, or straightened to become non-radical. It means that de-radicalization requires an interdisciplinary approach for those who are influenced or exposed to radicalism and procreation and arrogance, and the de-radicalization must involve all parties to do it.

3. Analysis and synthesis

3.1 Strategic solutions to the eradication effectiveness of Radicalism in terms of perspectives of the criminal law system in Indonesia

Criminal politics cannot be separated from the wider goal of social policy consisting of politics/ social policy which consists of politics/ policy/ efforts for social welfare policy and political / policy / efforts of social defense policy. Thus, the prevention through criminal law must be done within the framework of achieving the welfare and protection goals for the people. So it can be inferred in the scheme below (Nawawi Arief, 2003).

Moreover Satjipto Rahardjo, in the law enforcement theory which he conveys (Satjipto Rahardjo, 2007), explains that law enforcement is an activity of harmonizing the relationships of values that are outlined in the rules, the serious ways to create peace of life.

However, the problems which are related to the radicalism issue always become a threat globally. If the legal system in Indonesia is unable to reform the effectiveness way to combat terrorism, then one of the UN's 2030 goals, in the 16th global goal; strong institutions and peace, will be difficult to achieve. Therefore, by using one of the legal system theory points presented by Lawrance Meir Friedman which inventoried the solutions related to legal culture that should be given more knowledge related to the tolerance and filtering value towards special understanding for children to minimize indoctrination of children.

3.2 Educational Games A-Ror Card (Anti-Terror Card)

Intolerance culture can lead to radical understanding which ended to be terrorism and will be increased in Indonesia. Meanwhile, the applicative solutions to prevent terrorism are very difficult to find. Therefore, to provide understanding related to radicalism and terrorism in the community, the applicative solution offered is A-ror Card.



A-ror card is an abbreviation of Anti-terror card, an educative game media created to provide knowledge related to counteract the doctrine of radical practices and terrorism. A-ror card is a modification of the well-known game, werewolf card. This game has its main segmentation of high school students up to university students as the educational games offered should be as much as possible to provide early understanding towards the children (Nashriana, Interview, 19 February 2018).

The difference between a regular werewolf card and an A-ror card is in the character of each player. On werewolf cards, the characters are usually about werewolf, villagers, seer and bodyguards. While on the Aror-card game, characters and player characters are modified using the characters of the parties involved in combating terrorism, for example the terrorists in this case are three people (Tero, Radi, Kalis) for changing the werewolf role. The Citizens, in this case, act as a substitute for Villagers. Seer in terms of this game is BNPT, as well as TNI as a sniper and Police as bodyguard. Not only that, as there will be a narrator who will guide the game path based on selected cases randomly by the participants.

How to play from A-ror Card as well as werewolf games, such as street games will be moderated by the moderator. The players can consist of 5-33 players, which mean it can involve many players. Then the players will choose the character cards that the moderator has prepared to get the role. Each role has its own duties and abilities, whereby it is essential to combat the wandering terrorists. In the game, players are allowed to investigate through arguments relating to who the terrorists are that need to be hunted. Until the end of the game, the victory of the good side (Citizen) will be marked by catching all of the terrorists, while the victory of the evil party is marked by the number of terrorists who are equal to the number of good parties.

For its own function, the A-ror card serves to educate the public related to the indoctrination and de-radicalization process of terrorism crime. The use of A-ror card allows the community, especially children to learn without any force, or in other words called as playing while learning, because the play is a voluntary study.

The advantages of A-ror card compared to other printed media are in terms of operation. The a-ror card is operated by playing, but not just playing, the community, especially children, also learn to filter out the tricks of every participant's argument, be selective in trusting new people coming, and train the critical thinking and uphold tolerance in expressing opinions to resolve the case given by the narrator. The A-ror card also uses a mixture of colors that can draw children's attention to use it.

4. Conclusion

Any form of indoctrination related to radicalism must be immediately erased; this is to decrease the number of violence and acts of terror that can endanger the livelihood of many



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES
FSCONGRESS 19
PROCEEDING BOOK



people. Children who are the next generation of a nation must be given extra intelligence and protection in order to be able to understand how dangerous radicalism and terrorism are. So, the method of learning through educational game A-ror card (Anti-terror card) is considered as a capable media to provide understanding of how dangerous radicalism and terrorism could be earlier.

5. References

- [1] A.S. Homby. 2000. *oxford Advanced, Dictionary of current English*. UK: Oxford University Press. Hlm: 691
- [2] Departemen Pendidikan dan Kebudayaan RI. 1990. *Kamus Besar Bahasa Indonesia*. Jakarta: Balai Pustaka Indonesia. Hlm: 354
- [3] Hasani, Ismail dan Bonar Tigor Naipospos. 2010. *Radikalisme Agama di Jabodetabek & Jawa Barat: Implikasinya terhadap Jaminan Kebebasan Beragama/Berkeyakinan*. Jakarta: Pustaka Masyarakat Setara. Hlm: 19
- [4] International Crisis Groups. 2007. "Deradikaliosasi dan Lembaga Pemasyarakatan di Indonesia". Asia Report. NO 142 Vol 19. Hlm: 1
- [5] Nuhrison M. Nuh. 2009. "Faktor-Faktor Penyebab Munculnya Faham/Gerakan Radikal di Indonesia". HARMONI Jurnal Multikular & Multireligius. Vol VIII Juli-September 2009. Hlm: 36
- [6] Raharjo Satjipto. (2007). *Ilmu Hukum*. Bandung: PT Citra Aditya Bakti
- [7] Ramelink, Jan. (2003). *Hukum Pidana*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama
- [8] Republik Indonesia. 1945. Undang-Undang Dasar Negara Kesatuan Republik Indonesia
- [9] Republik Indonesia. 2003. Undang-Undang No. 15 Tahun 2003 tentang Penetapan Perpu No. 01 tahun 2002 tentang Pemberantasan Tindak Pidana Terorisme



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES

FSCONGRESS 19

PROCEEDING BOOK



Economic methodology: philosophy, mathematics, or both?

Professor Dr. Anton Filipenko*

Introduction

There are two main approaches in the realm of economic methodology. The overwhelming majority of scholars unconditionally consider it appropriate and absolutely necessary for its development and application in scientific research as an important part of economic science. Firstly, in order to determine the subject and method of economic science, its ontological and epistemological dimensions. Secondly, to control, test, calibrate current or new economic theories and models. Thirdly, as a means of obtaining a new knowledge, new theories and models. Fourthly, as a theoretical framework for processing of empirical data in the process of economic measurement. However, there is an opinion that the methodology is the prerogative of philosophy of science, and a small group of economists' methodologies only. The author shares the first opinion, considering that methodological principles, methods, tools, methodological culture, methodological standards have resulted in a more or less homogeneous research economic area, to avoid the effect of the "Tower of Babel" in the terms of diversification of economic knowledge, strengthening interdisciplinary research, "economic imperialism" manifestations.

The nature of economic methodology consists of three basic pillars. First, economic methodology explores the nature of economics as a science. This means that the economic methodology deals with the structure and conclusions of the explanations and statements made by economists in order to respond to questions about the functioning of the economic world. Second, the economic methodology uses both descriptive and prescriptive approach. The descriptive economic methodology aims to describe various types of economic research practices, as well as their results. Descriptive methodology is often referred to as a positive methodology in the philosophy of science. Prescriptive economic methodology is aimed at qualitative assessments of explanations in the economy and on improving of the economic theory conceptual apparatus. Philosophers of science describe the prescriptive methodology as a normative methodology and issue the question how a science should be implemented into

* Department of World Economy and International Economic Relations of Taras Shevchenko National University of Kyiv



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES

FSCONGRESS 19

PROCEEDING BOOK



practice. Third, differences and similarities in economics compared to the life and physical sciences are a fundamental point in economic methodology (Baumans; Davis 2010, 2-4).

As follows from the above, in this case we have an example of the philosophical interpretation of economic methodology. However, the practice of economic research confirms the widespread use of mathematical methodology as an important tool for obtaining new research results and new knowledge. The methodology section is dominated by econometric and statistical models in the vast majority of western economic journals.

Two worldviews

How does the methodological discourse look like in the economy at the beginning of the XXI century? Its content and paradigm structure depend on the general world view or scientific world view, which coordinate system interpret any natural or social phenomena. There are ongoing debates about ways and methods of world perceiving by the person since the times of Plato and Aristotle. Plato argued that ideas, their mathematical expression are primary in the comprehension of the universe. The views of Descartes, Leibniz and others were similar. The modern Polish philosopher Zbigniew Krol writes that “sociological, economic, political, psychological, as well as other factors are secondary. For this reason, the theory of knowledge creation must consider both the basic and secondary levels. The basic level is determined by purely rational and ontological factors. This means that scientific changes in mathematics are rational and based on objective conditions which is a priority in every scientific theory” (Krol, 2015, 339). Based on mathematical priorities, specific distribution has gained the axiomatic structure of the world model (the axiomatic methodology). A well-known researcher and advocate of this method, P. Suppes notes that “the axiomatic method has this old tradition. Probably, it was firstly introduced as an important mathematical method by the ancient Greeks” (Suppes, 2016, 336).

Aristotle upholds the opposite view, advocating a metaphysical concept, which is based on the reflection of real phenomena and processes at the philosophical abstractions level. Bacon, Spinoza, Kant and others developed this trend. The philosophy of positivism inherited the mentioned school at the turn of the nineteenth and twentieth century. The bare-bones facts were taken into account by positivist followers – neo-positivists and post-positivists in the twentieth century.

Three methodological approaches

Within the philosophy of science, three main methodological approaches have been developed in a generalized way: naturalism, constructivism, and realism. The first originates from Aristotle's materialism; the second one is from the ideas of Plato. The basic principles of the methodological naturalism are formulated by the British philosophical school (Bacon,



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES

FSCONGRESS 19

PROCEEDING BOOK



Locke, and Hume) and supplemented by their followers. Naturalism has the following features. There are patterns or models in nature that do not depend on the observer the so-called “real world”). These models can be tested (surveyed), and the surveys themselves can be objectively described. The empirical judgments can be tested experimentally in accordance with the principles of falsification and the conformity to correspondence theory of truth. We can distinguish between estimates and factual judgments. The scientific project generally managed by a special Human knowledge is both singular and cumulative. (Moses & Knutsen 2012, 8-9).

Constructivist methodology assumes that there is a close relationship between human subjects and social world. As noted by Nobel laureate W. Smith, “constructivism implies the use of the human mind for conscious human activity rules development within the social and economic institutions” (Smith 2008, 427). Constructivists consider beliefs and values as such that should be explained, and play a decisive role in the creation and definition of a reality. Constructivism argues that norms and values go beyond the formation of the actors` interests - they themselves are individualities and interests, accordingly. On the other hand, constructivism is associated with the cognitive methodological direction. This means that it has a sociological orientation, refers to the relationships between individuals – through education, intersubjectivity, and social knowledge. Constructivism focuses on the independent rules impact on the state behaviour (Cohen 2014, 18). The doctrine of postmodernism comprises three constructivist logics: meaning, cognition, and uncertainty, particularly Knight's uncertainty, which focus on the social construction, informing the agents and the community to which they are the part. Methodological norms are the objects of power for postmodernist constructivists, that define the limits of potential word and deed (the communicative discourse of Habermas), and act by eliminating alternatives, while creating identities. Constructivism corresponds to Gadamer's hermeneutic, French deconstructivists, post-structuralists.

The third methodological direction – scientific realism – opposed both to naturalism and constructivism, while borrowing some principles from these approaches. Extensive literature on this trend indicates a certain differentiation in the school positioning, which representatives call themselves "transcendental realists", "relational realists", "critical realists", and "empirical realists". Scientific realism tends to the naturalism for ontological grounds (recognizes the existence of the real world independent of our experience), sometimes trying to prove itself as a synthesis of the two leading modern methodological trends - naturalism and constructivism.

Returning to the beginning of the theses, it could be argued that there is a qualitative and quantitative methodology in economic science. The first one is based on the philosophy of science, the philosophy of economics, and the second one – on mathematics, statistics, econometrics, and computer models.



Philosophical component of economic methodology

The five provisions of the philosophy of science are fundamental to economic theory.

1. Goals. What are the goals of science and scientific theorizing? Is science a practical activity to identify useful generalizations above all, whether it should be engaged in the search for explanations and truth?

2. Explanation. What is the scientific explanation?

3. Theories. What are theories, models and laws? How do they compare with each other? How to open and frame them?

4. Verification, induction and demarcation. How are scientific theories, models and laws tested and confirmed (or refuted)? How do the settings and practices of scientists and representatives of other occupations differ?

5. Do all the sciences at all times give the same answers to these four questions? Is it possible to study human actions and institutions in the same way as we study the nature? (Hausman 2008, 5).

The answers to these and similar questions are formulated from different ideological, philosophical, methodological positions.

Three fundamental questions become of crucial significance when considering the philosophical foundations of the economy. 1. How do we determine the essence or nature of economic reality? The answer to this question is given by the economic ontology or ontology of the economy. 2. How do we collect information about economic reality or, in other words, what are the reliable sources of information about it? This range of problems is studied by epistemology. 3. How do we structuring the received information about the content and practical application of knowledge? Subject matter of methodology is outlined here.

Mathematical apparatus in economic methodology

The history of economics in general and economic methodology in particular indicates the fact that the elements of mathematics have always been present in economic research. Suffice it to recall the Economic table by F. Quesnay (1758), “Mathematical Principles of the Theory of Wealth” by A. Cournot (1835), the system of equations of “The Theory Of General Equilibrium” by L. Walras (1874, 1877), “Mathematical psychology” by F. Edgeworth (1881), mathematical applications by A Marshall (1890) and their numerous followers in the twentieth century, especially the post-war theory of general equilibrium, including the general equilibrium model of Errow-Debre-McKenzie, as well as the model of the New



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES

FSCONGRESS 19

PROCEEDING BOOK



Macroeconomic Consensus, To ensure a constant relationship and interaction of these two important fundamental social sciences.

One of the key methodological provisions is to determine the relationship between theory, model and real economic world. Most theories can be implemented through several models, depending on how each factor is assigned. Since theories can be implemented using several models, it is usually easier to test a model than an entire theory. The same theory may provide another model, which is more correlated to the data if one model fails. (Perri 6 and Bellamy 2012, 36). Thus, the task of theory and methodology is to justify models that would adequately explain the real economic processes. In general, economists work within two models: simplified forms of economic models, which are chosen from more or less incidental reasons and which are appropriate for available data. In return, theoretical models derive from the fundamental postulates, in which agents selfishly maximize utility as in the computational agent-oriented modelling (Farmer 2013, 381). In this regard, we refer to Hausman that the economic theory consists of microeconomics, macroeconomics and econometrics. This relationship is clearly manifested in the macroeconomic model - Dynamic stochastic general equilibrium model, which refers to the basic elements of macroeconomics.

Integrative function of the methodology

The integrative function of the methodology becomes crucial under the interdisciplinary research deepening, the economic "imperialism" diversification, the post-economic societies formation, etc. Combining of economic concepts, that are heterogeneous, contradictory to each other up to the confrontation or objection, is possible only on the basis of scientific rationality, using a broader concept as the study basis, which should include the existing concepts that create the necessary cognitive framework to achieve a positive scientific result. Obviously, the philosophical methodology is such a basis in its projection of economic reality, the economic science. "Empirical and analytical sciences (*including economics -A.F.*) develop their theories," emphasizes the prominent German philosopher Jürgen Habermas, "within the self-consciousness, which establishes a continuous relationship with the principles of philosophical thinking unceasingly: the same reliance on the theoretical setting that exempts from dogmatic relationships and the effect of natural vital interest misleading»⁷³. Certain types of philosophical methodology as ontology, epistemology, logic, axiology in their economic dimensions facilitate the formation of a holistic understanding of economics, its subject, method, historical trend, connection with other sciences⁷⁴. Thus, ontology outlines the subject matter of economics, which reflects economic existence, economic reality, human economic activity, and social relations in the process of wealth (goods) creation, distribution and exchange. Everything is simple and obvious at first glance. The main differences exist in the interpretation of the economic system functioning, outlining its basic structures, assumptions, tools, research methods. Very often a dividing line runs between a product and behavioral ontology, when exaggerating the value of one of them by abstraction from another. Ontological considerations

⁷³ Habermas J. Cognition and interest. - Philosophical Sciences, 1990, № 1, p. 91.

⁷⁴ This is about economics as a coherent and homogeneous system, especially, economic theory as its core, excluding a number of branch economic sciences.



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES

FSCONGRESS 19

PROCEEDING BOOK



are static and dynamic states of the economy, its equilibrium and nonequilibrium characters, certainty and uncertainty, hierarchy, systemic integrity, etc. Discrepancies exist objectively and will further remain between different science schools; they have certain limitations or cognitive frameworks, measured by “units of deviation” or conceptual variants circulating in a given discipline for a certain period of time, and units of effective modification, namely those few options included in the conceptual tradition of this discipline. On the one hand, these provisions form the basis of the methodological monism of economic science and the search for compromise and consensus (synthesis) between competing economic concepts⁷⁵. Ultimately, such a methodology is designed and capable to develop nomological empirical knowledge and analytical content. Ontological dimensions of economic reality can be represented in three hypostases: empirical (experience and perception), non-empirical, actually exists (events and state of affairs), depth (structures, mechanisms, forces and trends). Empirical reality is inherently transitive, it varies depending on perception means and instruments, on the one hand, and according to the logic of economic changes that are objectively occurring at different levels or in separate elements of the economic system⁷⁶. Empirical ontology, the facts, according to acknowledged experts of science methodology, constitutes its very foundation; determine the content and nature of scientific research, the actual frame of any scientific discipline. “Scientific facts constitute the main content of scientific knowledge and research work, - noted V.I. Vernadsky. This is the main foundation of science ..., which cannot cause doubts by its authenticity and sharply distinguishes science from philosophy and religion”⁷⁷.

Conclusions

The history of economic thought shows that methodological research has developed unevenly. Initiated by J. St. Mill in the middle of the nineteenth century, methodological explorations were completed in 1890 in the debate on the method "Metodenstreit" between representatives of the Austrian school of marginal utility and the German historical school. The stepping 40-year-long methodological vacuum was caused by the World War I and the economic crisis and the Great Depression of 1929-1933, when politics, rather than methodology, came first (Hutchison 2009, 299). The revival of methodological research starts in the works of F. Knight, T. Hutchison, L. Robbins in the 30 years of the twentieth century. Expediency of the methodology study by students of economics and application of mathematics in economics remained fairly sharp. Thus, in 1992, Frank Hahn due to his retirement as a

⁷⁵The neoclassical synthesis of P. Samuelson became a positive example of such a compromise between Neoclassical and Keynesian concepts. A new neoclassical synthesis between the new classics and the new Keynesians currently is being formed (Macroeconomic Policies on Shaky Foundations. Whether Mainstream Economics? – Marburg, 2009, p.165).

⁷⁶ "Science," wrote Aristotle, "deals with three [parties]: what is accepted as available ..., what is inherent in all [provisions], that are called axioms ..., the third are [themselves] properties [of things] ..., regarding what has to be proved, what has to be proved, and on the basis of what to be proved "(Aristotle. Policy, Metaphysics, Analysis. Translated from ancient Greek. Moscow, 2008, p.626-627.)

⁷⁷ Vernadsky V.I. About science. Vol. 1. Scientific knowledge. Scientific work. Scientific thought. - Dubna, 1997, p. 414-415.- Russ.



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES

FSCONGRESS 19

PROCEEDING BOOK



professor of economics at Cambridge University addressed the students choosing a profession with the advice to avoid discussions of mathematics in economics like a plague and therefore give no thought to methodology (Backhouse 2010, 3). It should be noted that such statements are still underway, but they rather consider the dominance of mathematics in economics, on the one hand, and the formation of methodological paradigms, methodological discourse that are designed to confirm the status of economics as a science in the system of modern knowledge, on the other. The bimodal methodological discourse proposed in the article is aimed at achieving this goal. Principles of Philosophy define the subject matter of economics, its ontological and epistemological status based on the principles of demarcation, verification and falsification. Mathematical tools, applying the principle of corroboration, provide economic science with the necessary rigor and precision, mathematical logic and reasonableness of economic axioms and hypotheses. It can be argued that in economics there is a qualitative and quantitative methodology. The first is based on the philosophy of science, philosophy of economics, the second - on mathematics, statistics, econometrics, computer models. The application of one of the methods in economic analysis is known as monomodel methodology. In our case we are dealing with bimodal methodology as it was denoted by K. Dopfer (K. Dopfer 2011, 329).

Thus, the main methodological views on economic theory can, on the one hand, explain the economic life in all its dimensions - the micro - macro - and geo-economic levels, establish certain patterns and trends. On the other hand, using a variety of methods - logical, mathematical, statistical, computer models and programs, new phenomena and processes of local or global nature are explored. That creates conditions for accumulation of empirical and theoretical material that enriches the economic theory, generally shaping the economic science.

References

Aristotle. Politics. Metaphysics. Analytics. Translation from ancient Greek. – Moscow, 2008. – Russ.

Vernadsky V.I. About science. Vol. 1. Scientific knowledge. Scientific work. Scientific thought. - Dubna, 1997.- Russ.

Smith V. Experimental Economics. Translation from English. – Moscow, 2008.-Russ.

Habermas J. Knowledge and interest. – Philosophical Sciences, 1990, № 1.

Backhouse R. E. Methodology in: action in Journal of economic methodology, Vol.17, Nr. 1, March, 2010.



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES
FSCONGRESS 19
PROCEEDING BOOK



Baumans M., Davis J. B. Economic methodology. Understanding economic as a science. – New York, 2010.

Cohen B. Advanced introduction to international political economy. – Cheltenham, 2014.

Dopfer K. Economics in cultural key; complexity and evolution revisited in: The Elgar companion to recent economic methodology / Ed. by Davis J. B., and Hands D. W. – Cheltenham, 2011.

Farmer J. D. Hypothesis non fingo: problems with the scientific method in economics in: Journal of economic methodology, Vol. 20, Nr. 4, 2013.

Herfeld K. The world in axioms: an interview with Patrick Suppes in: Journal of economic methodology, Vol. 23, Nr 3, September , 2016.

Hutchison T.W. A formative decade: methodological controversy in the 1930s. – Journal of economic methodology, Vol. 16, Nr. 3, September, 2009.

Krol Z. Platonism and the development of mathematics. Infinity and geometry. – Warszawa, 2015.

Macroeconomic Policies on Shaky Foundations. Whether Mainstream Economics? – Marburg, 2009.

Moses J. W., Knutsen T. L. Ways of knowing. Competing methodologies in social and political research. Second edition. – London, 2012.

Perry 6 and Ch. Bellamy. Principles of methodology. Research design in social science. – Los Angeles, 2012.

The philosophy of economics. An Anthology. Third edition / Ed. by Hausman D.M. – Cambridge University press, 2008.



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES
FSCONGRESS 19
PROCEEDING BOOK



İNSAN HAKLARI HUKUKU SİSTEMİNDE
DEVLETLERİN İNSAN HAKLARINA SAYGI YÜKÜMLÜLÜĞÜ

M.Balkan Demirdal*

ÖZET

20. yüzyılda yaşanan acı tecrübeler sonucunda insan haklarının korunması adına her şeyden önce devletlerin belli yükümlülükleri yerine getirmesi konusunda genel bir kabul oluşmuştur. Bu kabul sonrasında küresel düzeyde insan haklarının her yerde, herkese karşı ve her zaman uygulanmasına ve bireylere bir koruma mekanizması sağlamaya yönelik çabalar dikkat çekmektedir. Evrensel düzeyde yer alan bu çabalar esaslı bir koruma mekanizması geliştirilememesinden dolayı etkili olamamıştır. Bölgesel düzeyde de olsa Avrupa Konseyi'nin kurucu sözleşmesi olan AİHS ise, insan haklarının bu kaderini değiştirme adına önemli bir adım olmuştur. Sözleşmenin öngördüğü AİHM, Sözleşme'nin bireylere sağladığı haklar ve insan hakları kavramı için etkili bir koruma mekanizması görevi görmektedir. Bu bakımdan günümüzde AİHS'nde yer alan insan haklarına saygı yükümlülüğünün getirdiği esaslar ve bu esasların AİHM tarafından nasıl yorumlanıp uygulandığı önem arz etmektedir. Sözleşmenin öngördüğü esaslar ve mahkeme tarafından uygulanışı devletler için önemli yükümlülükler getirmekte ve bir anlamda devletlerin egemenlik anlayışını da geriye dönülmez şekilde sınırlandırmaktadır.

GİRİŞ

Aydınlanma çağı ile insan aklının ön plana çıkması sonucunda insanın bağımsız bir özne olması ile önem kazanan insan hakları kavramı, özellikle II.Dünya Savaşı sırasında yaşanan büyük yıkım sonrası tüm Dünya'da hem düşünsel hayatta hem de hukuk sistemlerinde temel alınan esas değer olarak başrol oynamaya başlamıştır. Bu bakımdan 20. yüzyılın ikinci yarısında büyük önem kazanan insan hakları kavramı, sıklıkla klasik anlatılarda sözü edilen devletin sınırsız egemenliği bulunduğu anlayışı ile çelişmektedir. Küresel düzeyde insan haklarının her yerde, herkese karşı ve her zaman

* Dr. Öğretim Üyesi, Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi, İİBF, Kamu Yönetimi Bölümü, Hukuk ABD.



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES
FSCONGRESS 19
PROCEEDING BOOK



uygulanmasına ve bireylere bir koruma mekanizması sağlamaya yönelik çabalar ise esaslı bir koruma mekanizması geliştirilememesinden dolayı etkili olamamıştır.

Bölgesel düzeyde de olsa Avrupa Konseyi'nin kurucu sözleşmesi olan AİHS ise, insan haklarının bu kaderini değiştirme adına önemli bir adım olmuştur. Sözleşmenin öngördüğü AİHM, Sözleşme'nin bireylere sağladığı haklar ve insan hakları kavramı için etkili bir koruma mekanizması görevi görmektedir. Bu bakımdan günümüzde AİHS'nde yer alan insan haklarına saygı yükümlülüğünün getirdiği esaslar ve bu esasların AİHM tarafından nasıl yorumlanıp uygulandığı önem arz etmektedir. Sözleşmenin öngördüğü esaslar ve mahkeme tarafından uygulanışı bu şekilde devletler için önemli yükümlülükler getirmekte ve bir anlamda devletlerin egemenlik anlayışını da geriye dönülmez şekilde sınırlandırmaktadır.

Çalışmamızda öncelikle insan haklarına saygılı olma kavramının ne anlama geldiği insan haklarının özellikleri dikkate alınarak açıklanacak sonrasında ise insan haklarını koruma sistemi içerisinde evrensel ve bölgesel düzeyde insan haklarına saygı kavramından ne anlaşılması gerektiği üzerinde durulacaktır. Bu bakımdan insan haklarına saygı doğrultusunda insan haklarının kapsamı bakımından devletlerin yükümlülüklerinin somut bir görünüm kazanması adına AİHM içtihatlarından örnekler sunularak insan haklarına saygı kavramı ışığında devletlerin yükümlülükleri ortaya konmaya çalışılacaktır.

I. İnsan Haklarına Saygı Kavramı

a) Kavramın Anlamı Üzerine

İnsan haklarına saygının ne anlama geldiğini anlamak için öncelikle “insan hakları” ve saygı kavramlarının üzerinde durmak gerekir. İnsan hakları kavramının tanımı basit görünmekle beraber, tanımın içeriği kapsamlı şekilde ele alındıkça karmaşık bir hale bürünmektedir. İnsan hakları, en temel şekliyle insanın insan olmasından kaynaklanan hakları olarak tanımlanabilir. Ancak bu tanım bizi çıkmaza sürüklemektedir. “İnsan neden diğer canlılardan farklı haklara sahip olmak zorundadır?” “İnsan olmasından kaynaklanan farklılıkları nelerdir” sorularına bu temel tanım tam olarak cevap veremeyebilir. O zaman bu tanım üzerinde daha ayrıntılı düşünmekte fayda vardır. Bu bağlamda aydınlanma düşüncesinin



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES

FSCONGRESS 19

PROCEEDING BOOK



insana atfettiği irade ve akıl sahibi bir varlık olması özelliği dikkat çekicidir (Ünal, 1994:48-51). Gerçekten insan, sadece ve sadece akıl ve irade sahibi olması ve doğal olarak gelen bazı özellikleri sebebi ile sırf insan türünün üyesi olması nedeniyle özel durumdadır (Benedek, 2012:35). BM Evrensel İnsan Hakları Bildirgesi'nin 1. maddesinde yer alan “*Bütün insanlar haklar ve değer bakımından eşit doğarlar. Akıl ve vicdanla donatılmışlardır ve birbirlerine kardeşçe davranmalıdırlar*” ibaresi ile bu özelliklerin dikkate alındığı görülmektedir (Kuçuradi, 2007:70; Benedek, 2012:28). Yani insan; akıl, vicdan ve irade sahibi olmasından ötürü özel bir muamele görmesi gerekir. O halde insan hakları; insanın kendini gerçekleştirebilmesi ve insan olmanın gerekliliklerini yerine getirebilmesi için kendisine belli muamelelerde bulunulmasını talep etme hakkı anlamına gelmektedir (Kuçuradi, 2007:57). Bu tanımı daha da açacak olursak; insanın insan olmanın gerekliliklerini yerine getirmek için belli taleplerde bulunulması iki başlık altında toplanabilir. İnsan öncelikle güvenliğini sağlayacak taleplerde bulunur, sonrasında da varlığını sürdürmek için belli muamelelerde bulunulmasını talep eder (Shue, 1996:25-27). İşte insan hakları bu istemlerin alt ilkeleri şeklinde ortaya çıkan taleplerdir. Söz konusu insan hakları vasıtası ile bireylerin güvenliği ve varlığını sürdürme ihtiyaçları sistemli bir şekilde korumaya alınabilir (Shue, 1996:29-30).

Saygı ise “*Değeri, üstünlüğü, yaşlılığı, yararlılığı, kutsallığı dolayısıyla bir kimseye, bir şeye karşı dikkatli, özenli, ölçülü davranmaya sebep olan sevgi duygusu, hürmet, ihtiram*” anlamına gelmektedir (TDK, Güncel Türkçe Sözlük; Nişanyan, 2009:764). Saygı kavramının tanımından öncelikle insan haklarının değeri, üstünlüğü ve bir anlamda günümüzde kutsallığının kabulü zorunlu gözükmektedir. Nitekim Dembour; insan haklarının günümüzde artık vazgeçilemeyecek bir fenomen olduğunu belirtirken bu özelliğine vurgu yapmaktadır (Dembour, 2006:11, 249 – 255). Ayrıca saygı sadece bu kutsallığı kabul etmek anlamına gelmemektedir. Aynı zamanda bu üstün değerinden ötürü, değerli kılınan şeye karşı dikkatli, özenli ölçülü davranma yükümlülüğünü de kişiye yüklemektedir. O halde insan haklarına saygı ile kastedilen; değeri, kutsallığı, üstünlüğü dolayısıyla insan haklarına dikkat etmek, ölçülü davranmak ve özen göstermek anlamlarına gelmektedir (Gözler, 2018:65).

Dolayısıyla devletler insan haklarına saygılı, özenli ve dikkatli davranma yükümlülüğü altındadır. Ancak bu yükümlülüğün tam olarak anlaşılabilmesi ve insan haklarının daha somut bir görünüm kazanması için hem insan haklarının özellikleri irdelenmiş hem de devletlerin



insan haklarına saygı çerçevesinde davranışlar sergilemesi için belli sınırlar çizilmiştir. Çizilen sınırlar ve alınan önlemler aşağıdaki başlıklarda değerlendirilecektir. Ancak insan haklarına saygı kavramının neler getirdiği ile ilgili insan haklarının genel özelliklerinin irdelenmesi konumuz açısından önem arz etmektedir.

b) İnsan Haklarının Özellikleri

İnsan haklarına saygı kavramı ile nelere dikkat, özen ve üstünlük tanınması gerektiğini ortaya koymak için esasen insan haklarının özelliklerinin irdelenmesi önemlidir. Öncelikle insan haklarının özellikleri açısından günümüzde tam bir görüş birliği olmadığı söylenebilir. Günümüzün liberal insan hakları anlayışına eleştiri getiren bazı görüşler; öncelikle insan haklarının göreceliliğine dikkat çekmektedirler (Kapani, 1993: 142; Osiatynski, 2009:151 – 153). Söz konusu görüşler, ağırlıklı olarak Batı uygarlığının söylemi olan insan hakları söyleminin diğer kültürlere bir anlamda dayatılıp dayatılmadığının tartışılmasının elzem olduğunu öne sürmektedir (Noodings, 2016:154 – 155). Ayrıca insan hakları kavramı vasıtası ile devleti, hakların kısıtlanmasında ve kullanılmasının belirlenmesinde tek yetkili kılmak için ortaya atılan bir meşruluk zemini olduğu da iddia edilmektedir (Osiatynski, 2009:150). Öte yandan Marksist gelenekten gelen eleştirel insan hakları teorisyenleri, halkların tarihinin mücadele ile dolu olduğunu iddia etmektedirler (Dembour, 2006:114). Dolayısıyla insan hakları kavramının tanımlanmasına ve temel özelliklerine karşı çıkmaktadırlar (Douzinas, 2000:371 – 373).

Ancak insan haklarının özelliklerini reddeden ya da şüpheli yaklaşan görüşler olmakla beraber günümüzde hakim olan liberal görüşlere göre insan haklarının belli özellikleri genel kabul görmektedir. İnsan hakları günümüzde devletlerin çağdaş olma ölçütü olarak ele alınmakta ve meşruluk bakımından olmazsa olmaz bir ön koşul olarak değerlendirilmektedir. Dolayısıyla insan haklarının özelliklerini özümsemek, devletlerin insan haklarına saygı gösterirken hangi unsurlarına dikkat ve özen göstermesi gerekeceği, hangi niteliklerine üstünlük tanıyacağı açısından son derece önemlidir (Benedek, 2012:29).

İnsan haklarına saygı kavramı çerçevesinde insan haklarının başlıca özelliklerinin neler olduğunu kavramak için Avrupa İnsan Hakları Sözleşmesi'nin 1. maddesi de yol gösterici niteliktedir. Sözleşmenin 1. maddesinde “*Yüksek Sözleşmeciler Tarafından kendi yetki alanları*



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES

FSCONGRESS 19

PROCEEDING BOOK



içinde bulunan herkesin, bu Sözleşme'nin birinci bölümünde açıklanan hak ve özgürlüklerden yararlanmalarını sağlarlar” şeklinde yer alan ibareden belli çıkarımlar yapılabilir. Öncelikle insan haklarının doğuştan gelen, dünyanın neresinde olursa olsun herkesin eşit olarak yararlanacağı haklar olduğu unutulmamalıdır (herkes için insan hakları) (Osiatynski, 2009: 1-2; Benedek, 2012:28; Kapani, 1993:141). Ayrıca bu haklar zamandan zamana mekandan mekana değişmeden devletlerin uyması gereken; devredilemez dokunulamaz haklar olarak karşımıza çıkmaktadır (evrensellik) (Osiatynski, 2009:40,145; Benedek, 2012:37, Kapani, 1993:141; Ünal, 1994:49). Bireyleri devlet karşısında koruyan insan haklarının bu özelliklerinin devlet tarafından dikkate alınmaması demek insanın insanlığını reddetmek, onu suje olmaktan çıkarmak anlamına da gelmektedir. Bu bakımdan devletler, insan haklarına saygılı olmak adına; kişi ayırt etmeden, zamandan zamana mekandan mekana değişmeyecek bir anlayışla saygı gösterme yükümlülüğü altındadırlar.

Ancak aşağıda kısaca göreceğimiz gibi söz konusu bu yükümlülük tarih boyunca hem teoride hem de devletlerin pratiğinde her zaman yerine getirilmemiştir. Belirttiğimiz gibi insan hakları; herkesin eşit olarak, insan oldukları için sahip oldukları haklardır. Ancak tarih boyunca insanların hak öznesi olarak görülmedikleri bilinmektedir. Örnek olarak İspanyollar Latin Amerika'yı fethettiğinde, bu topraklardaki yerlilerin insan haklarına sahip olup olmadığı tartışılmıştır⁷⁸. Bu tartışmalar sırasında önceleri bu topraklardaki yerlilerin insan kılığına girmiş ruhsuz canlılar oldukları öne sürülerek insan haklarına sahip olmadıkları kanısına varılması dikkat çekicidir. Aynı şekilde asırlar boyunca çocuklar ve kadınlar, hak öznesi olarak görülmemiştir. Dolayısıyla tarih boyunca birçok evrede “herkes için insan hakları” sloganının geçerli olmadığı açıktır. Günümüzdeki devletlerin bu yükümlülüğe uygun davranıp davranmadıkları da zaman zaman değişebilmektedir. Sonuç olarak insan haklarının evrensel olması, herkes için tanınan bir hak olarak ele alınması gibi hususların devletler tarafından birçok kez dikkate alınmadığı görülmektedir.

⁷⁸ Tartışmaların ayrıntısı ve sonrasında gelişen insan hakları görüşleri için bkz. Akal, Cemal Bali, Modern Düşüncenin Doğuşu İspanyol Altın Çağı, Dost Kitabevi, Ankara 2010.



II. Küresel Düzeyde İnsan Haklarına Saygı Kavramının Korunması

İnsanı kutsayan, akıl ve irade sahibi bir varlık olduğu için yücelten ve bu bağlamda insan hakları fikrini ortaya atan Batı uygarlığı, 20. yüzyılın ilk yarısında geçirmiş olduğu iki dünya savaşındaki yaşanan trajediler, acılar ve ölümler sonucunda, tüm bu yaşanan acıların tekrar yaşanmaması adına yeni bir insan hakları bilincinin ortaya konması gerektiği farkındalığına varmıştır (Ünal, 1994:53-54; Kapani, 1993:60; Benedek, 2012:27). Bu minvalde öncelikle yaptırımı olmayan siyasi belge niteliğinde belgeler düzenlenerek bir bakıma devletlerden söz alınmış, daha sonra bu belgeler yeterli olmayınca normatif, sistemli bir koruma metodu oluşturulmaya çalışılmıştır (Letsas, 2007: 18-19; Osiatnyski, 2009: 14-23).

a) BM İnsan Hakları Belgelerinde Saygı Yükümlülüğü

Yukarıda belirtildiği gibi 1. maddesinde “*“Bütün insanlar haklar ve değer bakımından eşit doğarlar. Akıl ve vicdanla donatılmışlardır ve birbirlerine kardeşçe davranmalıdırlar”*” demek sureti ile 2. Dünya Savaşı sonrası doğuştan gelen insanın haklarını korumayı ve saygı duymayı evrensel bir anlayışla kabul eden ilk belge özelliğine sahip olan BM Evrensel İnsan Hakları Bildirgesi’nde, “evrensellik” ilkesi ile “herkes için insan hakları” şiarı da açıkça kabul edilmiştir (Kapani, 1993:61; Bobbio, 1996:15-16). Ancak herhangi bir hukuki yaptırımı olmayan, siyasi nitelikte bir belge olan Bildirge, insan haklarını koruma ve devletlerin saygı yükümlülüğünü sağlama konusunda yetersiz kalmıştır (Kapani, 1993:62; Letsas, 2007:20-21; Ünal, 1994:54). Dolayısıyla hukuki nitelikte, yaptırımı olacak insan hakları belgelerinin hayata geçirilmesi için BM harekete geçmiştir. 1966 yılında evrensel bir koruma mekanizması getiren BM’nin iki sözleşmesi olan Medeni ve Siyasi Haklar Sözleşmesi ile Ekonomik, Sosyal ve Kültürel Haklar Sözleşmesi her yerde, herkes için ve zamandan zamana değişmeyen insan haklarına saygının sağlanabilmesi adına önemli kilometre taşlarını oluşturmuştur (Bobbio, 1996:22). Bu iki ana sözleşmeyi takiben, BM’nin İşkence ve Diğer Zalimane, İnsanlık Dışı ya da Küçültücü Muamele ya da Cezaya Karşı Birleşmiş Milletler Sözleşmesi, Kadına Karşı Ayrımcılığın Önlenmesi Sözleşmesi ve Çocukların Hakları Sözleşmesi, Soykırım Suçunun Önlenmesine ve Cezalandırılmasına İlişkin Sözleşme vb. sözleşmeler yürürlüğe girmiştir (Kapani, 1993:73-74). Evrensel düzeyde dil, din, ırk, cinsiyet ayırmaksızın, her insanın sadece ama sadece özne olmasından kaynaklanan haklarına her yerde her zaman devletlerin saygı duyması gerektiğini hukuki bir sisteme bağlamaya çalışan bu sözleşmeler, farkındalık



yaratmakla beraber (Benedek, 2012: 38-41), uluslararası düzeyde yaptırım güçleri zayıf olduğu için tam manada başarı sağlayamamışlar, BM'e üye devletlerin söz konusu sözleşmelere koydukları çekinceler veya deklarasyonlar bir anlamda insan haklarına saygı konusunda hayal kırıklığı yaratmıştır.

b) Yaşanan Sorunlar ve Çelişkiler

Yukarıda değindiğimiz gibi devletlerin insan haklarına saygılı olması açısından belirli yükümlülükler yüklenmesi gerektiğini ortaya koyan sözleşmeler, hem yaptırım gücünün zayıf olması hem de uluslararası sözleşmelerin ülkeler tarafından kabulünde izlenen usuller bağlamında sorunlara ve çelişkili durumlara neden olmuştur. BM Evrensel İnsan Hakları Bildirgesi'ne bakıldığında da bu durum açıkça görülebilir. Bildirge'nin herkesin serbestçe evlenme hakkını düzenleyen ve evli bireylerin evlilik içinde eşit olarak yer alacağını düzenleyen 16. maddesi (evlenme hakkı) ile herkesin din ve vicdan hürriyetine sahip olduğu ve kendisini serbestçe ifade edebileceğini güvence altına alan 18. maddeye Suudi Arabistan'ın İslam hukukuna göre yorumlayacağını belirterek koyduğu çekinceler, insan haklarına saygı bakımından sorgulanabilir (Osiatynski, 2009:25).

Örneğin Türkiye 2003 yılında medeni ve siyasi haklar sözleşmesine taraf olurken, bir deklarasyon yapmış ve bir çekince koymuştur. Türkiye deklarasyonda, Türkiye'nin medeni ve siyasi haklar sözleşmesini sadece diplomatik ilişkileri olduğu ülkeler için uygulayacağını ortaya koymuştur. Bu deklarasyon Türkiye'nin diplomatik ilişkide bulunmadığı diğer ülkeler ve vatandaşları için söz konusu sözleşmedeki hak ve özgürlüklerin uygulanmayacağını beyan anlamına gelmektedir. Yani örnek vermek gerekirse; Türkiye, diplomatik ilişkide bulunmadığı Kıbrıs Rum Kesimi'ne ve vatandaşlarına karşı sözleşmede tanınan hak ve özgürlükleri uygulamayacağını deklare etmektedir. Dolayısıyla hangi milletten veya inançtan olursa olsun, insan haklarının herkes için geçerli olacağı ve devletlerin buna saygı göstermesi gerektiği ilkesine bu deklarasyonun aykırı olduğu açıktır. İnsan haklarına saygı yükümlülüğü objektif ve herkes tarafından uygulanacak esaslar belirlediğinden, mütekabiliyet ilkesinin kabul edilmesi söz konusu olmamalıdır. Türkiye aynı Sözleşmenin 27. maddesine ise bir çekince koymuştur. 27. madde, azınlıkların olduğu ülkelerde, azınlıkların kendi kültürlerini, dinlerini yaşamalarını ve dillerini konuşmalarının yasaklanamayacağını düzenler. Türkiye koyduğu çekince de bu maddenin sadece Anayasa'da ve Lozan Anlaşması'nda yer alan hükümler ışığında



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES

FSCONGRESS 19

PROCEEDING BOOK



uygulanacağını belirtmiştir. Türkiye bu çekince ile Lozan Anlaşması'nda sayılan gayrimüslim azınlıklar dışında, özellikle kürt kökenli vatandaşların bu maddeden yaralanmamasını sağlamaya çalışmıştır. Ayrıca Anayasa'nın 42. maddesinde yer alan “*Türkçeden başka hiçbir dil, eğitim ve öğretim kurumlarında ana dil olarak okutulamaz*” hükmüne de çekince ile dikkat çekmiştir. Bu durum ise yine insan haklarının genel özelliklerinden olan “herkes için insan hakları” şiarına devletin uymaması anlamına gelmektedir.

1991 yılında yürürlüğe giren ve Türkiye'nin de taraf olduğu Çocukların Hakları Sözleşmesi'nde de Türkiye'nin aynı kaygılarla çekinceler koyduğu görülmektedir. Çocukların Hakları Sözleşmesi'nin 29. maddesinde “çocuğun kültürüne, diline ve değerlerine saygı gösterilmesi” yükümlülüğü düzenlenerek, devletlerin farklı etnik kökenden gelen çocukların bu özelliklerine saygı göstermesi yükümlülüğü düzenlenmektedir. 30. maddede ise “azınlık ya da yerli halktan olan çocuklar için; etnik, dinsel ya da dilsel azınlıklara mensup çocuklara, çoğunluktan farklı olan dinlerini, dillerini ve kültürlerini kullanmalarına izin verilmesi gerektiği” vurgulanmaktadır. Türkiye, bu iki maddeye de çekince koyarak, yukarıda gördüğümüz sözleşmelerde olduğu gibi “bu maddeleri Anayasa ve Lozan Antlaşması'nın lafzına ve ruhuna uygun olarak yorumlayıp uygulayacağı” belirtilmektedir. Dolayısıyla her çocuğun haklarını düzenleyen ve her çocuğa haklarını kullanmasında taraf devletlerin saygı gösterme yükümlülüğünü belirten sözleşmenin tersine bir çekince koyularak bir bakıma sözleşmenin ruhuna ve amacına aykırı bir adım atıldığı söylenebilir.

BM'nin 1971 yılında yürürlüğe giren Kadına Karşı Ayrımcılığın Önlenmesi Sözleşmesi (CEDAW) de devletlerin küresel düzeyde insan haklarına dil, din, ırk, cinsiyet farketmeksizin saygı duyulacağı anlayışının sağlıklı bir şekilde işlemediğine örnek oluşturmaktadır. CEDAW, yürürlüğe girerken pek çok devlet çekince koymuştur. Örnek olarak Bangladeş, kadın erkek eşitliğini sağlamak için taraf devletlerin anayasalarında ve kanunlarında değişiklik yapmasını öngören 2. maddeyi, Kur'an-ı Kerim ve şeri hukuka aykırılık teşkil ettiği gerekçesi ile tanımayacağını çekince koyarak belirtmiştir. Aynı şekilde Suudi Arabistan da, herhangi bir maddeye çekince koymadan genel bir çekince ile, CEDAW'ın şeri hukuka aykırı olan hükümlerini uygulamayacağını belirtmektedir. Söz konusu çekincelerin, çekince koyan ülkeler açısından insan haklarına saygı yükümlülüğünün mutlaklığına şüphe düşürdüğü kuşkusuzdur.



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES
FSCONGRESS 19
PROCEEDING BOOK



Bu tip deklarasyonlar ve çekinceler aslında Viyana Andlaşmalar Sözleşmesi'ne de aykırılık teşkil etmektedir. Viyana Andlaşmalar Sözleşmesi'nin “çekincelerin öne sürülmesi” başlıklı 19. maddesi aşağıdaki şekilde düzenlenmiştir:

“Bir Devlet bir andlaşmayı imzalarken, onaylarken, kabul ederken, tasvip ederken, veya bir andlaşmaya katılırken aşağıdaki hallerde bir çekinceyi ileri sürebilir:

a- andlaşma çekinceyi yasaklamadıkça;

b- andlaşma, sadece söz konusu çekinceyi kapsamı dışında bırakan, belirli çekincelerin ileri sürülebileceğini öngörmedikçe;

c- (a) ve (b) bentlerinin kapsamına girmeyen durumlarda, çekince andlaşmanın konu ve amacı ile bağdaşmazlık etmedikçe.”

Görüldüğü üzere uluslararası sözleşmelerde çekince koymanın sınırları bulunmaktadır. 19. maddenin (c) bendinde belirtildiği gibi çekince ya da deklarasyonlar sözleşmelerin ruhuna ve amacına aykırı olamazlar. Yani insan haklarına saygılı davranma yükümlülüğüne giren devletler, sözleşmenin hem amacına uygun davranmalıdır hem de insan haklarına saygı yükümlülüğü doğrultusunda sözleşmenin herkes için evrensel bir anlayışla uygulanacağını da güvence altına almak zorundadır. Dolayısıyla dil, din, ırk ve cinsiyet farketmeksizin herkesin haklarını güvence altına almayı ve sözleşmelerdeki hak ve özgürlükleri uygulamayı taahhüt etmek zorunda olan devletlerin çekince ve deklarasyonlar ile bazı maddelerin uygulanmayacağını belirterek ulaşmak istedikleri amaç, insan haklarına saygı yükümlülüğüne ters düşmektedir.

Viyana Andlaşmalar Sözleşmesi'nin ilgili hükümlerine paralel olarak Uluslararası Adalet Divanı'nın 28.05.1951 tarihli 1948 Soykırımı Önleme ve Cezalandırma Sözleşmesi'ne ilişkin danışma görüşü de önem arz etmektedir. Mahkemenin görüşüne göre bir sözleşmeye çekince öne süren devletin bu çekincesinin kabulü için, sözleşmenin konusu ve amacına uygun olması şartı aranmalıdır. Aksi halde çekince öne süren devlet bu sözleşmenin tarafı olamaz (Doğan, 2008: 99). Bu bağlamda Uluslararası Adalet Divanı'nın da devletlerin öne sürdüğü çekincelerin, devletlerin insan haklarına saygılı davranma yükümlülüğü ile ters düşmemesi gerektiğini vurguladığı söylenebilir.



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES

FSCONGRESS 19

PROCEEDING BOOK



Özet olarak bazı devletler, insan haklarının yorumlanmasında ve uygulanmasında kendi tarihi, dini ve kültürel özelliklerini temel alacaklarını ileri sürmektedirler. Yukarıda belirtmiş olduğumuz hususlar dışında Viyana Dünya Konferansı Bildirgesi ve Eylem Programı da buna saygı duyulması gerektiğini söylemekle beraber, tüm devletlerin insan haklarını koruma ve uygulama yükümlülüğü olduğunu da belirtmiştir (Benedek, 2012: 40-41). Yani devletler bir hakkı tamamen ortadan kaldırmakla aynı neticeyi doğuracak şekilde bir insan hakkını yorumlamamalı ve uygulamamalıdır.

Bunun dışında insan haklarını korumak için ele alınan sözleşmelere taraf olmayan devletler bakımından da herhangi bir yükümlülük doğmadığını belirtmek gerekir. Böylece insan haklarının dünyada her yerde uygulanmasını ve böylece bireylerin insan olmalarından kaynaklanan belli muameleleri devletlerden talep etmesini sağlamaya yönelik bu sözleşmeler her yerde uygulama şansı bulamayacaktır. Örnek olarak Uluslararası Ceza Mahkemesini kuran ve soykırım suçu, savaş suçu, insanlığa karşı suçları düzenleyerek insanların yaşam hakkını, maddi manevi varlığını koruma altına almaya çalışan Roma Statüsü verilebilir. Roma Statüsü de diğer küresel sözleşmeler gibi devletlerin her yerde her zaman herkese karşı sorumluluklarını, özellikle yaşam hakkı ve kişilerin maddi manevi bütünlüğünü korumaya dair kaleme alınmış bir sözleşmedir. Ancak söz konusu Sözleşme'ye son derece sınırlı sayıda devlet taraf olmuştur. ABD, Rusya, Çin, Türkiye, Hindistan gibi ülkelerin Sözleşme'ye taraf olmadıkları ve bunun sonucunda neredeyse Dünya nüfusunun yarısının sözleşmeden muaf olduğu görülmektedir (Doğan, 2008: 341-342). Bunun sonucunda Sözleşme'nin organı olan Uluslararası Ceza Mahkemesi'nin önüne sadece 3. dünya ülkeleri ile Afrika ülkelerinin sorunları yansır olmuştur. Büyük devletlerce işlenen ya da büyük devletlerin vatandaşlarının işlediği suçlar bakımından ise Mahkeme görevli değildir. Bu bağlamda küresel insan haklarını korumaya yönelik sözleşmelerin yaptırım gücü açısından başarısı sorgulanabilir. Dolayısıyla söz konusu sözleşmeler, devletlerin insan haklarına saygı bakımından yükümlülüklerini yerine getirmesi açısından bağlayıcılıkları sınırlı nitelikte olup, zorlayıcılıkları tartışılır bir görünüm kazanmıştır.

Yukarıda örnekler verdiğimiz BM'nin insan hakları sözleşmelerinin yaptırım gücü zayıf olduğundan, devletlerin bu yükümlülüklerini yerine getirmesi açısından zayıf kalınan bir sistem niteliğindedir. Günümüzde ise daha etkili bir koruma sağlayan sistem ise bölgesel bir koruma



mekanizması geliştiren AİHS ve onun yargı organı olan AİHM'nin geliştirdiği içtihatlardır (Letsas, 2007: 29).

III. Avrupa İnsan Hakları Sözleşmesi Uyarınca İnsan Haklarına Saygı Kavramının Kapsamı

Yukarıda değindiğimiz gibi insan haklarına saygı kavramının kapsamı bakımından Sözleşme'nin 1. maddesi aydınlatıcı niteliktedir. Sözleşmede yer alan; *“Yüksek Sözleşmeciler Taraflar kendi yetki alanları içinde bulunan herkesin, bu Sözleşme'nin birinci bölümünde açıklanan hak ve özgürlüklerden yararlanmalarını sağlarlar”* ibaresindeki *“taraf devletlerin kendi yetki alanları içinde bulunan herkesin”* kısmı sözleşmenin kapsamını belirlediği gibi insan haklarına saygılı davranmak zorunda olan devletlerin de yükümlülüklerini garanti altına almaktadır (Gözübüyük-Gölcüklü, 2011:35). Bu minvalde devletler egemenlik yetkilerini kullandıkları her yerde, herkese karşı sözleşmede yer alan hak ve özgürlüklere üstün değer verme, dikkatli davranma ödevi altına girmektedirler. Taraf devletlerin bu yükümlülüklerini insan haklarına saygı kapsamında yerine getirebilmesi için, hem hak ve özgürlüklerin kullanılmasını engellememesi ve ihlal etmemesi hem de hak ve özgürlüklerin hayata geçmesi ve ihlal edilmemesi için gerekli önlemleri alması, bir anlamda koruma sağlaması anlamına geldiği unutulmamalıdır.

Nitekim bu şartları sağlamak adına öncelikle belirtmek gerekir ki Viyana Andlaşmalar Sözleşmesi'nin benimsediği ilkeye benzer bir yükümlülük AİHM içtihatları ile de tanınmıştır. Buna göre devletlerin Sözleşme'ye koymak istedikleri çekinceler ancak Sözleşme'nin konu ve amacı ile bağdaşır olmak zorundadır. Aksi halde AİHM, çekincenin uygulanamaz olduğuna karar verebilir (Anayurt, 2004: 87-88). Devletlerin insan haklarına saygı yükümlülüğünü garanti altına alan bu karar dışında, AİHS'nin belirttiğimiz 1. maddesi ışığında yine belli güvenceler de aşağıda göreceğimiz gibi koruma altına alınmıştır

a) AİHS Bağlamında Devletlerin Yükümlülüğü

İnsan hakları hukuku sisteminde, insan haklarına saygı yükümlülüğü altında olan devletlerin her zaman insan haklarına saygılı olması beklenecektir. Bu bakımdan belli ilkeler belirlenerek bu yükümlülüklerin somut bir görünüm kazanması önemlidir. AİHS'ne göre devletlerin kişi bakımından (ratione personae) yükümlülüğüne bakacak olursak, insan haklarının genel özellikleri ile paralel bir yükümlülük benimsenmiştir. Buna göre tanınan hak



ve özgürlüklerin süjesi olarak “insan olan herkes”i kapsayacağı öngörülmüştür (Gözübüyük-Gölcüklü, 2011:36). Bu bağlamda Sözleşme’deki bir hakkı ihlal edildiğini öne süren kişi, bu hakkı korumakla mükellef olan taraf devletin ister vatandaşı olsun ister olmasın; dil, din, ırk ayrımı gözetilmeksizin, muhatap devletten bu yükümlülüğünü yerine getirmesini isteyebilecektir. Devlet bu yükümlülüğünü yerine getirirken sadece kendisinin ya da kamu görevlilerinin faaliyetlerinden ötürü bireyin hak ve özgürlüklerinin ihlal edilmesi durumlarından sorumlu değildir. Devlet ayrıca herkesin haklarını korumak adına negatif yükümlülükleri dışında pozitif yükümlülüklerle de sahiptir. Yani devlet hak sahiplerinin sözleşmedeki haklarını korumak için gerekli önlemleri alıp, kişilere belli bir güvence ortamını sağlamalıdır.

İnsan haklarının evrensel oluşunun bir özelliği olarak söz konusu haklar zamandan zamana mekandan mekana bağımsız bir şekilde ileri sürülebilmelidir. Bu bağlamda taraf devletler de bireylerin sahip olduğu bu haklara kural olarak zamandan ve mekandan bağımsız bir şekilde saygı göstermelidir. Evrensellik ilkesinin AİHS’nin uygulanmasında somutlaşan ilkesi ise Mahkeme’nin yer yönünden yetkisinde kendine hayat bulmuştur (ratione loci). Bu ilkeye göre devletler kendi yetki alanlarında bulunan herkese karşı insan haklarını koruma yükümlülüğü altındadır (Gözübüyük – Gölcüklü, 2011: 52-53).

Evrensellik her ne kadar genel kural olsa da AİHS, hem devletlerin sözleşmeye taraf olmasını sağlamak adına hem de bir bakıma devletler açısından da mağduriyete yol açmamak için, sözleşme yürürlüğe girmeden evvelki olaylar ile ilgili sözleşmenin uygulanamayacağını öngörmüştür. Bununla beraber bir fiil, devlet sözleşmeye taraf olmadan önce işlenmekle beraber, ihlal sürekli hale geldiyse ve devam ediyorsa devletin sorumluluğu tutulacağını söylemek gerekmektedir (ratione temporis).

b) AİHM İçtihatları ile Belirlenen Devletlerin Yükümlülüğü

Yukarıda benimsenen ilkelerin salt sözleşmeden çıkarıldığı ya da sözleşmede ayrıntılı bir şekilde düzenlendiğini düşünmek yanlış olacaktır. Esas olarak devletlerin insan haklarına nasıl yaklaşması gerektiği ile ilgili bu ilkelerin varlık kazanması AİHM içtihatları neticesinde olmuştur. Örnek olarak AİHM’nin Loizidou/Türkiye davasında verdiği karar bu hususla ilgili önemli kararlardandır. Kıbrıs harekâtından sonra her iki tarafın da vatandaşları mallarını



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES

FSCONGRESS 19

PROCEEDING BOOK



bırakarak kendilerine bırakılan sınırlara çekilmişlerdir. Bu hareketlilik esnasında Rumlar, mallarını, evlerini KKTC topraklarında terk etmek zorunda kalmışlardır. KKTC, bu malları ve evleri o dönem Türklere vermiş, Rumlar ise Türklerin mallarını istimlak etmemiştir (Loizidou/Türkiye, p.11-12). Bu olaylar neticesinde şikâyetler AİHM önüne geldiğinde, Türkiye Hükümeti olaylar yaşandığında AİHS'ne taraf olmadığını öne sürerek zaman açısından yetki itirazında bulunmuştur (Loizidou/Türkiye, p.32). Yargılama sonucunda Mahkeme, devletin tasarruflarının ve istimlak kararlarının geçersiz olduğuna hükmederek hak ihlali kararı vermiştir (Loizidou/Türkiye, p.64). Mahkeme dosyada esasa girmeden önce Türkiye Hükümeti'nin zaman bakımından (*ratione temporis*) öne sürdüğü iddiaları değerlendirmiştir. Türkiye iddialarında özellikle toprakları dışında cereyan eden bir olayla ilgili sorumluluk kabul etmeyeceğini ve AİHM kararlarını tanıdığı 21 Ocak 1990 tarihinden önce meydana gelen bir olaya ilişkin kararın kendisini bağlamayacağını, dolayısıyla tazminat ödemeyeceğini bildirmiştir (Loizidou/Türkiye, p.24,31-32). Mahkeme ise söz konusu olaylar her ne kadar 1975 yılında olmuş olsa da, günümüzde de ihlalin devam ettiği ve devletin yükümlülüklerini yerine getirmediği gerekçesiyle bu iddiaları reddetmiştir (Loizidou/Türkiye, p.40, 47).

Sözleşmenin geriye yürümezliği ilkesine istisna getiren ihlalin devam etmesi ile ilgili bir diğer önemli karar De Becker/Belçika kararıdır. Söz konusu kararda II. Dünya Savaşı sırasında Alman işgal kuvvetleriyle işbirliği yapan De Becker 1947 yılında Savaş Konseyi tarafından mahkûm edilerek ömür boyu gazetecilik ve yazarlık yapma hakkından mahrum bırakılmıştır. De Becker söz konusu yasak için AİHK'na başvuruda bulunmuştur. Komisyon kararında bu yasak halinin sürekli bir ihlal yarattığını öne sürerek, her ne kadar olay AİHS öncesinde yaşanmış olsa da, davayı inceleme yetkisine kendisini haiz görerek ihlal kararı vermiştir (Gözübüyük-Gölcüklü, 2011:55).

Yukarıda değindiğimiz Loizidou/Türkiye davasında Mahkeme ayrıca yer bakımından (*ratione loci*) da önemli bir içtihatı imza atmıştır. Bir devlet sadece kendi toprağında değil, başka topraklarda da önemli bir egemenlik unsuru olarak bulunuyorsa, oradaki ihlallerden de sorumlu tutulacaktır. Burada egemenlik unsuru olmaktan anlaşılması gereken yalnızca siyasi yetki alanı değil, bunun dışında fiili yetki alanıdır (Loizidou/Türkiye, p.62). Dolayısıyla söz konusu davada Türkiye'nin Kıbrıs'ta önemli bir askeri gücü olması ve bu vasıta ile etkili bir kontrol alanı olması sebebi ile söz konusu ihlallerden Türkiye'nin sorumluluğuna gidildiği



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES

FSCONGRESS 19

PROCEEDING BOOK



görülmektedir. Bu bağlamda devletlerin insan haklarına saygı yükümlülüğünün mekândan mekâna değişmeyecek şekilde uyması gerektiği açıkça ortaya konmuştur.

Loizidou davası Türkiye'nin Kıbrıs sorunu çerçevesinde muhattap olduğu tek dava olmamıştır. Devletler arası başvuru neticesinde Mahkeme'nin önüne gelen bir başka dosyada da aynı problem ortaya çıkmıştır (Kıbrıs/Türkiye, No.25781/94, 10.05.2001 KT). Dava Türkiye'nin Temmuz ve Ağustos 1974 tarihlerinde askeri müdahalede bulunmasından sonra Kıbrıs'ın kuzeyinde oluşan durumla ve Kıbrıs bölgesinin süregelen bölünmüşlüğüyle ilgilidir. Kasım 1983 tarihinde "Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti" (KKTC) kurulmuş olmasına rağmen, Kıbrıs bunun uluslararası hukuk kapsamında kanunsuz bir yapı olduğunu, bu nedenle de buradaki geniş kapsamlı Sözleşme ihlallerinden sorumlu olan devletin Türkiye olduğunu ileri sürmüştür (Kıbrıs/Türkiye, p.14-16). Türkiye KKTC'nin siyasi açıdan Türkiye'den bağımsız olduğunu ve bunun sonucunda KKTC'nin eylemlerinden Türkiye'nin sorumlu tutulamayacağını ifade etmiştir. AİHM Türkiye'nin Sözleşme kapsamındaki sorumluluklarının kuzey Kıbrıs'ta görev yapan askerleri ve görevlileri ile sınırlanamayacağını, ayrıca Türk askeri ve diğer destekler sayesinde ayakta kalan yerel yönetimin KKTC eylemleri dolayısıyla da sorumlu olduğunu vurgulamıştır (Kıbrıs/Türkiye, p.342-345, 385). Bu nedenle, Türkiye Sözleşme kapsamında yetki sınırına sahiptir.

Bir diğer örnek için Manitaras ve diğerleri/Türkiye davasına da bakılabilir (Manitaras ve diğerleri/Türkiye, No.54591/00, 03.06.2008 KT). Türkiye'nin 1974 yılında Kıbrıs'ın kuzeyine müdahalesinin ardından Ioannis Manitaras küçük bir Kıbrıs Rum grubuyla birlikte kalmıştır. Şubat 1998 tarihinde Manitaras Avrupa İnsan Hakları Komisyonu delegasyonuna Lefkoşa'da bir otelde yapılan duruşmada Kıbrıs – Türkiye Davası (no. 25781/94) kapsamında ifade vermiştir. Nisan 1999 tarihinde Rizokarpaso'daki evinde ölü bulunmuştur. Yerel yetkililerin ölüm nedeninin kalp krizi sonucu doğal yollardan ölüm olduğu sonucuna varmış olmalarına rağmen, Manitaras'ın akrabası olan başvuranlar öldürüldüğü gerekçesiyle şikayette bulunmuşlardır. Mahkeme Kıbrıs – Türkiye Davasında (yukarıda verilen) elde ettiği kuzey Kıbrıs'ta tam olarak kontrol sağlaması nedeniyle Türkiye'nin Sözleşme kapsamındaki sorumluluklarının kuzey Kıbrıs'ta görev yapan askerleri ve görevlileri ile sınırlanamayacağını, ayrıca Türk askeri ve diğer destekler sayesinde ayakta kalan yerel yönetimin eylemleri dolayısıyla da sorumlu olduğunu tekrarlamıştır. AİHM devamında Türkiye'ye isnat



edilebilecek tüm Sözleşme ihlallerine ilişkin olarak Türkiye'nin yetki sınırında olduğunu belirtmiştir. İddia edilen olayların meydana geldiği yer KKTC sınırları içindedir. Bu nedenle, İoannis Manitaras Türkiye'nin yetkisi ve/veya kontrolü altındadır ve bu nedenle de yetki sınırı içindedir.

Soering/Birleşik Krallık kararında da AİHM, taraf devletlerin yükümlülükleri bakımından önemli bir karara imza atmıştır. Soering, ABD'nde cinayete suçlanan bir kişidir ve ABD'ye iadesi durumunda idam cezası ile karşılaşması mümkün olacaktır (Soering/Birleşik Krallık, p.11-26). Mahkeme, kişinin yıllarca idam edilmesini beklemesinin “ölüm koşusu sendromu” olarak adlandırılabilir bir sonucu olacağını belirterek (Soering/Birleşik Krallık, p.76,93) bu durumun 3. maddenin ihlali neticesine yol açacağını belirterek, kişinin ABD'ye iadesi edilmesi hakkında İngiltere hükümeti tarafından karar alınmasını ihlal olarak değerlendirmiştir (Soering/İngiltere, p.111). Yani taraf devletlerin toprakları dışında ihlal sonucunu doğuracak bir uygulama söz konusu olursa da, taraf devletler kendi yetki alanı içerisinde olmasa da gerekli dikkat ve özeni göstermediği için sorumlu tutulabilecektir (Soering/Birleşik Krallık, p.86-91).

Yine Irak işgali zamanında Irak'taki İngiliz askerlerinin insan haklarına aykırı fiilleri neticesinde, İngiltere operasyonlar sırasında bulunduğu bölgede etkili bir kontrol sağladığı gerekçesi ile sorumlu tutulmuş ve hakkında ihlal kararları verilmiştir. Yani devletlerin insan haklarına saygı ile ilgili tek yükümlülüğü kendi topraklarında, kendi vatandaşlarına karşı değil; egemenliğini hissettirdiği, etkili olduğu her toprak parçasında tüm insanlara yöneliktir. Dava konusu dosyada başvurular, yakınlarının öldürüldüğü tarihte İngiliz yargı makamlarına tabii olduklarını ve Britanya makamlarının bu ölüm olayları hakkında etkili soruşturma yapmamış olmalarının Sözleşme'nin 2. maddesini ihlal ettiğini öne sürmektedirler (Al Skeini ve diğerleri/Birleşik Krallık, p.3). Özellikle Genelkurmay adına hazırlanan Aitken raporunda geçen ve mahkeme dosyasında yer alan;

“Kamu düzeni tamamen çökmüştü. Irak polisi kendini feshetmişti; kalan bazı güvenlik memurları ise yaşlı ve ehliyetsizlerdi. Irak askerlerine gelince, onlar, yakalanmış, etkisizleştirilmiş ya da kaçmışlardı. Hapishaneler boşaltılmış ve suçlular sokaklara salınmışlardı. Yargıçlar saklanıyorlardı. Tüm hükümet binaları zarar



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES

FSCONGRESS 19

PROCEEDING BOOK



görmüş ve götürülebilecek olan her şey götürülmüştü. Korunmasız binalar işgal edilmişlerdi. Suçluluk bölgeseldi ve Basra'nın bazı yerlerinde, durum neredeyse anarşik idi. Araç hırsızlığı, çocuk kaçırmalar, intikam cinayetleri, araba hırsızlığı, ev soymak çok yaygın idi. Çok kısa bir zaman diliminde, zenginlik yeniden dağıtılmıştı.

Bu çerçevede, Britanya ordusu, kendi operasyon alanında, kamu düzeninin tek sağlayıcısı durumundaydı.”

ifadeleri dikkat çekicidir (Al Skeini ve diğerleri/Birleşik Krallık, p.22). Söz konusu ifade devletin kendi ülke sınırları dışında, başka topraklarda hangi durumlarda fiili yetikili sayılabileceğine önemli bir örnek teşkil etmektedir. Yukarıda kısaca belirttiğimiz üzere bunun üzerine Mahkeme, istisnai koşullardan kaynaklanan 1 Mayıs 2003 tarihinden 28 Haziran 2004 tarihine kadar Güney Doğu Irak'ta Birleşik Krallık'ın güvenliği sağlama yetkisine ve yeterli egemenlik alanına sahip olduğunu varsayarak, Basra'da güvenlik operasyonlarını yürüten askerler tarafından sivillerin öldürülmesi bağlamında Birleşik Krallık'ın yargılama yetkisinin bulunduğu; ve sorumlu olan taraf devletin olayla ilgili bağımsız ve etkili bir soruşturma yürütmediğinden Sözleşme'nin 2. maddesinin (yaşam hakkı) ihlal edildiğine hükmetmiştir.

Bir diğer dava ise (Al Jedda/Birleşik Krallık, No.27021/08, 07.07.2011 KT) bir Iraklı sivilin üç yıldan fazla bir süre (2004-2007) Britanya güçlerinin sorumluluğundaki bir toplama kampında tutulmasına ilişkindir. Başvurucunun toplama kampında tutulmasının Birleşik Krallık'a değil, Birleşmiş Milletler'e atfedilebilir bir olgu olduğu ileri sürülmüştür. Mahkeme bu argümanı oybirliği ile reddetmiştir. Mahkeme, Mart 2003 tarihli işgal sırasında, eğer var olan rejim yıkılırsa Irak'taki rollerin dağıtımını sağlayan bir Güvenlik Konseyi (BMGK) kararı bulunmadığını not etmektedir. Birleşmiş Milletler'e ise insani yardım sağlama, Irak'ın yeniden inşasına destek olmak ve geçici Irak hükümetinin oluşumuna yardımcı olmak görevi verilmiştir. Ancak BM'nin güvenliğe ilişkin herhangi bir rolü bulunmamaktadır. Koalisyon güçleri içindeki askerlerin eylem ya da ihmalleri üzerinde BMGK'nin ne etkili denetimi, ne de asli bir yetkisi bulunmadığından, başvuru Al-Jedda'nın toplama kampında tutulması BM'ye atfedilemez. Bu durum özellikle Britanya güçleri tarafından kontrol edilen Basra şehrinde bulunan bir tutma tesisinde meydana gelmiştir. Bu nedenle, kendisi bütünüyle Birleşik Krallık'ın yetki ve denetimi altında tutulmuştur. Böylece, tutulduğu sırada başvuru Al-Jedda'nın toplama kampındaki



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES

FSCONGRESS 19

PROCEEDING BOOK



tutukluluğunun Sözleşme'nin 1. maddesinin amaçları bakımından Birleşik Krallık'nın yargı yetkisi alanında bulunduğu hükmetmiştir.

Birleşik Krallık'ın Irak operasyonları sırasında AİHM'nin Birleşik Krallık'ı sorumlu bulduğu kararlarla ilgili ilkeler, Türkiye ile ilgili olaylarda da benimsenmiştir. Mansur Pad ve diğerleri/Türkiye davasında (Mansur Pad ve diğerleri/Türkiye, No.60167/00, 28.06.2007 KT), İran'ın kuzey batısında Türk askeri tarafından öldürüldüğü iddia edilen İranlı yedi kişi hakkındaki olay görülmüştür. Türkiye olay sırasında teröristlerin bulunduğu şüphesiyle bölgeye askeri operasyon yaptığını kabul etmiştir. Davada AİHM, Sözleşmeye taraf olan devletlerin yasal sınırları içinde olmayan, farklı bir devletin sınırları içinde olan kamu görevlilerin gerek meşru gerekse gayrı meşru faaliyetleri bakımından, Sözleşme haklarının ihlali nedeniyle sorumlu tutulabileceğini tekrarlamıştır. Zaten mevcut davada da iddia olunan olayların mağdurlarının Türkiye'nin yetki sınırı içinde olduğuna dair tarafların ihtilafı bulunmamaktadır. Sonuç olarak Mahkeme, olayda Türkiye'nin yetki sınırı içinde meydana gelen bir durum bulunduğu için Türkiye'nin insan haklarına saygılı davranma yükümlülüğünün olayda aranabileceği kanaatinin bulunduğunu belirtmiştir.

Assanidze/Gürcistan kararında da Mahkeme, devletin yetki alanı içerisinde sorumlu olduğuna ilişkin ilkeye örnek teşkil etmektedir. Gürcistan doğumlu Tengiz Assanidze, sekiz yıl hapis cezasına çarptırılmış ve Acaristan Özerk Cumhuriyeti'nin başkenti Batum'da infazı için cezaevine konulmuştur (Assanidze/Gürcistan, p.21-22). Daha sonra Gürcistan devlet başkanı tarafından affedilmiş; ancak başvuru, Acaristan tarafından Assanidze'yi serbest bırakılmamıştır (Assanidze/Gürcistan, p.28-29). Daha sonra ve hala cezaevinde tutulmaya devam ederken, ek bir suçlama ile Acaristan'da yargılanmış ve Acaristan Yüksek Mahkemesi 12 yıl daha ek bir ceza vermiştir (Assanidze/Gürcistan, p.40-44). Bu kararın sonrasında Gürcistan Yüksek Mahkemesi'nin kararıyla başvuru beraat etmiş 2001 yılında Assanidze'nin tahliyesi emredilmiştir (Assanidze/Gürcistan, p. 47). Ancak, Assanidze, üç yıl geçmesine rağmen tahliye edilmeyerek Acaristan Güvenlik Bakanlığı yetkisi altındaki bir cezaevinde tutulmuştur. AİHM, söz konusu olayla ilgili verdiği kararda, beraat kararının uygulanması için Gürcistan'ın yetkili mercilerinin Acaristan'ın ilgili kurumlarını ikna etmek için gerekli girişimleri yapmasına rağmen çabalarının sonuçsuz kaldığını belirtmekle beraber, 1. maddenin getirdiği insan haklarına saygı göstermenin devletin yetki sınırları ve etkili olduğu her alanı



kapsadığını belirterek Assanidze'nin haklarının korunmasında Gürcistan devletinin sorumlu olduğunu belirtmiştir (Assanidze/Gürcistan, p.144,147).

Yukarıdaki içtihat örneklerinde değindiğimiz gibi aynı zamanda devletlerin insan haklarına saygılı olma yükümlülüğünün herkes için gerçekleştirilmesi gerektiği de açıkça görülmektedir. Kişiler taraf devletin vatandaşı olmasa da, taraf devletin insan haklarına saygılı olma yükümlülüğünü yerine getirmediği zaman AİHM'ne başvuru yapabilmektedir. Nitekim Mahkeme, Lithgow ve Diğerleri/İngiltere dosyasında Sözleşmenin sağladığı hak ve özgürlüklerin, taraf devletlerce vatandaş olsun olmasın, taraf devletin yetki alanı içerisinde herkesi kapsayacağını vurgulamıştır (Lithgow ve Diğerleri/İngiltere, p.116). Nitekim Kıbrıs'ta Rum bir vatandaş Türkiye'ye, Iraklı şahıslar da İngiltere'ye karşı bireysel başvuru yoluna gidebilmişlerdir. Yukarıda değinilen bu kararlar dışında AİHM'nin herkes için insan hakları şiarını temel aldığı farklı kararlar da bulunmaktadır.

Değindiğimiz gibi devletlerin aynı zamanda pozitif yükümlülükleri adı altında hak ve özgürlüklerin güvenceli bir ortamda kullanılması için belli tedbirleri alması da gerekmektedir. Kocasından farklı zamanlarda şiddet gören ve ölüm tehditleri alan, bu konuda devlete şikâyetle bulunan başvurucuların annesi Sema Civek'in öldürülmesi konulu dava (Civek/Türkiye, p.8-26) bu hususla ilgilidir. Mahkeme, devletlerin başkalarının suç teşkil eden eylemlerinden bireyleri koruma yükümlülüğünün de olduğunu vurgulamıştır (Civek/Türkiye, p.48). Her ne kadar olayda devletin gerekli önlemlerin alındığına dair savunması olsa da, karı koca arasındaki geçmişten hareketle kocanın öldürme fiilinin yakın bir tehdit teşkil ettiğini ve devletin gerekli önlemleri anlamadığını belirterek (Civek/Türkiye, p.52, 59, 64) mahkeme ihlal kararı vermiştir.

SONUÇ

Her şeyden önce şu söylenebilir ki; devletler, taraf oldukları evrensel ve ulusal düzeyde insan haklarını korumaya alan sözleşmelere taraf olarak insan haklarına saygılı davranma yükümlülüğü altına girmişlerdir. Bu yükümlülüğe göre devletler, insan haklarının değerini, üstünlüğünü ve kutsallığını kabul ederek, söz konusu haklar karşısında dikkatli davranmayı, özen ve dikkat göstermeyi kabul ettikleri varsayılmıştır.



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES

FSCONGRESS 19

PROCEEDING BOOK



Ayrıca belirtmek gerekir ki artık devletler iç işlerinde mutlak egemen değildirler. İnsan haklarına saygı ve devletlere belli yükümlülükler getirilmesi sonucunda, bu sistemin korunabilmesi için yaptırım gücü zayıf olmakla beraber, uluslararası boyutta bir koruma sistemi oluşturulmuştur. Bu sistem içerisinde ise kişiler artık uluslararası platformun sujeleri olmuşlar ve bu platformda devletlerin yükümlülüklerini yerine getirmediği iddiası ile şikayet edebilir hale gelmişlerdir. Bu bağlamda insan haklarına saygı yükümlülüğünü yerine getirmeye çalışan devletlerin egemenlik yetkilerinin artık mutlak olmadığı söylenebilir. Çağdaş insan haklarını koruma sisteminde devletler artık kendi egemenliklerinden feda ederek, insanların mutluluğu ve güvencesi için dönüşüme gitmişlerdir. Bu yeni sistemde uluslararası platforma üye olabilmek, diğer devletler ve uluslararası kuruluşlar ile sağlıklı bir iletişim kurmak için devletlerin insan haklarına ilişkin ödevlerini yerine getirmesi şarttır. Söz konusu şartlardan en önemli ise herşeyden önce sayılan ve hukuki metinler içine alınan hakların herkes için her yerde geçerli olabilecek şekilde uygulanması ile devletlerin bu haklara saygı göstermesidir.

İnsan haklarına saygı yükümlülüğünün sağlanması adına küresel düzeyde insan haklarının her yerde, herkese karşı ve her zaman uygulanmasına ve bireylere bir koruma mekanizması sağlamaya yönelik çabalar, önceleri esaslı bir koruma mekanizması geliştirilememesinden dolayı etkili olamamıştır. Ancak bölgesel düzeyde de olsa Avrupa Konseyi'nin kurucu sözleşmesi olan AİHS, insan haklarının bu kaderini değiştirme adına önemli bir adım olmuştur. Sözleşmenin öngördüğü AİHM, Sözleşme'nin bireylere sağladığı haklar ve insan hakları kavramı için etkili bir koruma mekanizması görevi görmektedir. Bu bakımdan günümüzde AİHS'nde yer alan insan haklarına saygı yükümlülüğünün getirdiği esaslar ve bu esasların AİHM'ince nasıl yorumlanıp uygulandığı önem arz etmektedir. Sözleşmenin öngördüğü esaslar ve mahkeme tarafından uygulanışı bu şekilde devletler için önemli yükümlülükler getirmekte ve bir anlamda devletlerin egemenlik anlayışını da geriye dönülmez şekilde sınırlandırmaktadır.

Bu bağlamda devletler bakımından, devam eden ihlal durumlarında zaman bakımından sorumlu tutulamayacaklarını öne süremeyecekleri gibi, kendi ülkeleri dışında yetki alanları içinde, devletin gücünü kullandıkları bütün toprak parçalarında karşılarında vatandaşı olsun olmasın herkes için belli yükümlülükleri yerine getirme zorunluluğu doğmaktadır. Devletlerin insan haklarına saygı yükümlülüğünün genel esaslarını da bu ilkeler oluşturmakta ve devletler



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES
FSCONGRESS 19
PROCEEDING BOOK



temel hak ve özgürlüklere bu eksen çerçevesinde uygun davranma zorunluluğu altına girmektedirler. Bu tanınan ilkeler vasıtası ile günümüzde yüzde yüz bir koruma mekanizması geliştirilmemiş olsa da, kabul edilebilir düzeyde etkili bir sistem geliştirildiği açıktır ve devletlerin uluslararası platformda kabul görmesi için bu sisteme uygun davranması gerekmektedir.

KAYNAKÇA

AKAL, Cemal Bali, Modern Düşüncenin Doğuşu İspanyol Altın Çağı, Dost Kitabevi, Ankara 2010.

ANAYURT, Ömer; Avrupa İnsan Hakları Hukukunda Kişisel Başvuru Yolu, Seçkin Yayıncılık, Ankara 2004.

BENEDEK, Wolfgang; Understanding Human Rights, ETC, Graz-Vien 2012.

BOBBIO, Norberto; The Age of Rights, Polity Press, Cambridge 1996.

DEMBOUR, Marie Benedict; Who Believes in Human Rights: Reflections on the European Convention, Cambridge University Press, New York, 2006.

DOĞAN, İlyas; Devletler Hukuku, Seçkin Yayıncılık, Ankara 2008.

DOUZINAS, Costas; The End of Human Rights: Critical Legal Thought at the Turn of the Century, Hart Publishing, Portland, 2000, s. 371

GÖZLER, Kemal; Türk Anayasa Hukukuna Giriş, Ekin Yayınevi, Bursa 2018.

GÖZÜBÜYÜK, Şeref – GÖLCÜKLÜ, Feyyaz; Avrupa İnsan Hakları Sözleşmesi ve Uygulaması, Turhan Kitabevi, Ankara 2011.

KAPANİ, Münici; Kamu Hürriyetleri, Yetkin Yayınları, Ankara 1993.

KUÇURADI, İoanna; İnsan Hakları Kavramları ve Sorunları, Türkiye Felsefe Kurumu, Ankara 2007.

NİŞANYAN, Sevan; Sözlerin Soyağacı, Everest Yayınları, İstanbul 2009.



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES
FSCONGRESS 19
PROCEEDING BOOK



NOODINGS, Nel; Eğitim Felsefesi, çev. Raşit Çelik, Nobel Akademik Yayıncılık, Ankara 2006.

LETSAS, George; A Theory of Interpretation of the European Convention on Human Rights, Oxford University Press, New York 2007.

OSIATYNSKI, Wiktor; Human Rights and Their Limits, Cambridge University Press, Cambridge 2009.

SHUE, Henry; “Temel Hakların Evrenselliği”, İnsan Haklarının Felsefi Temelleri, TFK, Ankara 1996.

ÜNAL, Şeref; “İnsan Haklarının Tarihi, Felsefi ve Hukuki Temelleri”, Ankara Barosu Dergisi, 1994/1, Ankara 1994.

MAHKEME KARARLARI

Lithgow ve Diğerleri/Birleşik Krallık, No.9006/80,9262/81vd., 08.07.1986 KT, <http://hudoc.echr.coe.int/eng?i=001-57526>

Soering/Birleşik Krallık, No.14038/88, 07.07.1989 KT, <http://hudoc.echr.coe.int/eng?i=001-57619>

Loizidou/Türkiye, No.15318/89, 18.12.1996 KT, <http://hudoc.echr.coe.int/tur?i=001-124295>

Kıbrıs/Türkiye, No.25781/94, 10.05.2001 KT, <http://hudoc.echr.coe.int/eng?i=001-59454>

Assanidze/Gürcistan, No.71503/01, 08.04.2004 KT, <http://hudoc.echr.coe.int/eng?i=001-61875>

Mansur Pad ve diğerleri/Türkiye, No.60167/00, 28.06.2007 KT, <http://hudoc.echr.coe.int/eng?i=001-81672>

Manitaras ve diğerleri/Türkiye, No.54591/00, 03.06.2008 KT, <http://hudoc.echr.coe.int/eng?i=001-87232>

Al Skeini ve diğerleri/Birleşik Krallık, No.55721/07, 07.07.2011 KT, <http://hudoc.echr.coe.int/eng?i=001-105606>



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES
FSCONGRESS 19
PROCEEDING BOOK



[Al Jedda/Birleşik Krallık, No.27021/08, 07.07.2011 KT, http://hudoc.echr.coe.int/eng?i=001-105612](http://hudoc.echr.coe.int/eng?i=001-105612)

[Civek/Türkiye, No.55354/11, 23.02.2016 KT, http://hudoc.echr.coe.int/eng?i=001-162680](http://hudoc.echr.coe.int/eng?i=001-162680)



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES

FSCONGRESS 19

PROCEEDING BOOK



Küresel ve Yerel Dinamiklerin Etkisinde Devrimler ve Toplumsal Dönüşüm: Tarihsel Sosyolojik bir değerlendirme

Dr. Öğr. Üyesi Mustafa Cem OĞUZ*

Bir toplumsal fenomenin ne derecede yerel dinamiklerle ve de ne derece küresel dinamiklerle gerçekleştiği tarihsel sosyolojinin temel sorularından biridir. Bu soru özellikle devrimler ve onları takip eden devlet inşası sürecinde daha da önem kazanmıştır. Toplumlar 18.yy'dan itibaren özellikle kapitalizmin gelişimi ile birlikte benzer bir dönüşüm sürecine girmişler ve benzer kurumlara sahip olmuşlardır. Ancak buna rağmen belirgin bir özgünlüğü de korumuşlardır. Biz de bu çalışmamızda, Polanyi, Skocpol ve Wallerstein üzerinden bu süreci inceleyeceğiz ve araştırmacıların bu iki dinamiği nasıl telif ettiklerini tartışacağız.

Skocpol, toplumsal devrimleri merkeze aldığı ünlü çalışmasında devrimlerin oluşumunu ve gelişimini incelerken, küresel etkilerin birinci derecede etkin olduğunu iddia etmektedir. Moore'dan farklı olarak düşünür, devletlerin laboratuvar ortamında incelenemeyeceğini, onların ancak kendi yaşam alanlarında, diğer devletlerle ilişkileri içinde ele alınabileceğini belirtir. Bu nedenle, onun nazarında herhangi bir toplumsal devrim analizi salt devlete ve onun sınıfsal içeriğine odaklanırsa gerçekliğe tam olarak vakıf olamaz. “Kapitalist dünya ekonomisi, uluslar arası devlet sistemi, dünya zamanındaki değişimler ve yayılmalar, devrimci liderlerce yurtdışından alınabilecek belirli eylem modelleri” hep birlikte ulusaşırı bağlamı oluştururlar ve tüm devletler üzerinde birinci derecede etkide bulunurlar. Fakat şunu belirtmek gerekmektedir ki, Skocpol için ulusaşırı bağlam içinde yer alan nitelikler arasında öncelik kapitalist dünya ekonomide değil, fakat *asker geri kalmışlık ve siyasal bağımlılıktır* (2004: 52-63).

Devletin uluslar arası sistem ile olan bu göbek bağının doğrudan neticesi düşünür için devletin, egemen sınıflardan ya da gruplardan *potansiyel özerkliği*dir. Skocpol burada devletin klasik Marksist tanımından (Burjuvazinin ortak işlerini yönetme aygıtı) ayrılmakta ve devleti daha çok yönetici bir otoritenin başını çektiği ya da az çok eşgüdümlediği bir kamuyönetimsel, polisiye ve askeri örgütlemeler kümesi olarak tanımlamaktadır. İşte bu çerçevede Skocpol'e göre, “devlet iktidarının var olduğu yerde, bu temel devlet örgütlenmeleri egemen sınıfın doğrudan denetiminden, en azından potansiyel olarak özerktir.” (2004: 72). Zira toplumsal devrimleri başlatan siyasal krizler, toplumun özelliklerinin ve sınıf çelişkilerinin tümüyle gölge görünüşel bir yansıması değildir; onlar, eski rejim yapılarına yerleşmiş esas çelişkilerden ve devletin bir siyasal fail olarak devletlerarası sistemde aldığı pozisyonundan neşet etmektedir. Örneğin Skocpol, Rus devriminin salt ülke için dinamiklerle açıklanamayacağını iddia ettiği

* Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi İİBF/Kamu Yönetimi
Email: oguzmustafacem@gmail.com



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES

FSCONGRESS 19

PROCEEDING BOOK



bölümde, devrimin tarihini şu şekilde sunmaktadır. 19.yy'ın ortalarında yaşanan Kırım mağlubiyeti, Rus yönetici elitinde, devletin devletlerarası sistemde ayakta durması için muhakkak bir reformun gerekli olduğu fikrini doğurmuştur. Bunu takip eden süreçte serfler azat edilerek, sanayide hareketlenme yaratılmaya çalışılmış ve merkezi hükümet güçlendirilmiştir. Tüm bu süreç sonunda Rus halkı rejim ile daha sert karşı karşıya gelmiş ve kriz doğmuştur. Yine bu dönemdeki bir başka uluslar arası olay olan Japon mağlubiyeti, Rusya'daki ilk devrimi doğurmuştur. 1917 devrimine baktığımızda ise devrimin temel nedeni Kırım'dan beri süren tahammül edilemez baskıların yanı sıra Birinci dünya savaşının getirdiği ekonomik yük olarak karşımıza çıkmaktadır.

Skocpol'un küresel güçlerin etkisine bağlı olarak değindiği bir diğer tema da, ideoloji ve liderliktir. Düşünür benimsediği yapısal ve küresel perspektiften dolayı ideolojilerin, devrimin yapısal şartları ile büyük ölçüde sınırlandığını ve hırpalandığı belirtir. İdeolojilerin taşıyıcıları olan liderler ise Skocpol'un gözünde devrimci gelişme noktasında sathi bir öneme sahiptirler; zira liderler hem eski rejimin mirası, hem de devrimci krizlerin formları, hem de uluslar arası güç dengesi tarafından biçimlendirilmektedirler.

Wallerstein ise küresel ve yerel geriliminde oku fazlasıyla küresele çeviren düşünürlerin başında gelmektedir. Braudelyen tarih okulunun sadık bir izleyicisi olan düşünür, "toplumsal değişimi şu ya da bu ülkedeki olayların değil, bir bütün olarak dünya sistemindeki değişimlerin neticesi olarak görmektedir" (Ragin&Chirot, 1999: 277). Ona göre tarih insan ürünü sınırların içinden okunamaz, tarih ancak belirli sistemik birimler içinden okunabilir. Bu sistemik birimler ise dünya tarihi boyunca farklı zamanlarda, farklı coğrafyalarda ortaya çıkmış ve belirli bir dönem ayakta kalabilmiştir. Dünya imparatorluk, Dünya ekonomik ve Mini sistemlerden oluşan dünya tarihi 1500'den itibaren Kapitalist Dünya Ekonomi sistemini yaşamaktadır (Wallerstein, 2005: 36). Bu nedenle 1500'lü yıllardan beri dünya üzerinde gerçekleşmiş olan tüm toplumsal, siyasal ve ekonomik değişimler, hiçbir kurumsal ve bireysel aktörün eyleminin sonucu değildir, bilakis dünya sistemin döngüsel mali sürecinin tezahürleridir. Bu döngüsel mali sürecin teknik ifadesi ise ekonomik genişleme ve daralma dönemlerini imleyen Kontradiëff dalgalarıdır. A ve B fazlarından oluşan bu dalgalar 25-30 yıllık süreler içinde iniş ve çıkışlar ile dünya tarihini şekillendirmektedir.

Wallerstein analizinde ulusal birimlere dayanır ancak bunları belirli tikelliklere sahip ülkeler olarak değil, fakat sistemin merkezinde ve çevresinde yer alan devletler olarak tanımlar. Bir diğer deyişle onun için İngiltere ve Fransa iki merkez ülke olarak, Polonya ve Afganistan iki çevre ülkesi olarak anlamlıdır. Bunun dışında ülkelerin iç politik ve kültürel durumları Wallerstein'i ilgilendirmemektedir. Sonsuz sermaye birikimi üzerine kurulu olan bu dünya sistemi merkez, yarı-çevre ve çevre ülkeler aracılığıyla işlemektedir. Merkez ülkeler sermaye birikiminin motorudur ve çevre ülkeler gerek hammadde, gerek iş gücü ve gerek de Pazar olarak bu birikimin sürekliliğinin garantisidirler. Bu ülkelerdeki politik ve toplumsal dönüşümler de sermaye birikimindeki genişleme ve daralmaların neticesi olarak vuku bulmaktadırlar. Örneğin Kontradiëff B fazında, merkez ülkeler çevre ile ilişkilerini askıya alarak, ulusalcı (ithal ikameci) bir politika izlerken, bunun çevre ülkeler üzerindeki yansıması kültürel kodları ne olursa olsun etnik gerilim ve keskinleşen sınıf çatışmaları olmaktadır. Düşünür bu nedenle Polonya ve



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES

FSCONGRESS 19

PROCEEDING BOOK



Rusya'yı değerlendirdiği çalışmasında bu iki ülkenin yarı çeper olmasını ve geri kalmış bir noktaya ulaşmasının nedenlerini, Avrupa'nın diğer ulusları ile ilişkilerinde görmektedir (301).

Dış dinamiklere yapılan bu vurgu sadece siyasal bir birim olarak devlet iradesini ortadan kaldırmamakta fakat kültürel nitelikleri de göz ardı etmektedir. düşünür için yukarıda da ifade ettiğimiz üzere ülkelerin merkez ve çevre ülkesi haline gelmesinde herhangi bir kültürel motivasyon yoktur, tamamıyla sistemin işleyişinin doğal bir çıktısıdır. Öyle ki, onun nazarında Habsburg'ların Avrupa siyasal birliğini kuramaması iddia edildiği gibi barındırdığı heterojen kültürel yapıdan değil; fakat Türk askeri gücünün tehdidinden kaynaklanmaktadır. Yine Kuzey Amerika'nın kısa zamanda çevreden, merkeze geçişinin birincil derecedeki nedeni kapitalizme kültürel olarak aşına olmaları değil, fakat İngiltere'nin kendi iç sorunlarından dolayı üzerindeki hegemonyasını yitirmesidir (Ragin&Chirot, 1999: 306-7).

Sonuç olarak Wallerstein'in ortaya koyduğu bu sistem yaklaşımı aynı zamanda sosyal bilimlerdeki iki kültürlülüğe de bir alternatif olma iddiasını taşıyordu. Sosyal bilimler Wallerstein için nomotetik ve idiyografik epistemenin tesiri altında ikiye bölünmüş ve böylece tarihsel gerçekliği kuşatamayacak bir içeriğe indirgenmiştir. Nomotetik episteme toplumsal değişimler için evrensel yasalar getirme peşindeydi ve bu nedenle belirli devletleri model olarak sunmaktaydı. İdiyografik episteme ise aksine her toplumu bir tikellik/özgüllük içinde yorumlamaya meylediyor ve herhangi bir analizi imkansız kılıyordu. Wallerstein bu noktada sosyal bilimlerin içinde bulunduğu ikiliği aşmak için dünya sistemi analizine yöneldi: “onun dünya sistemi teorisi, birçok bakımdan, değişimin toplumbilimsel çözümlemesini hem gelişimciliğin, hem aşırı tarihsel özgüllüğün pençesinden kurtarma girişimiydi” (Ragin&Chirot, 1999: 303).

Skocpol 1977 tarihli “Kapitalist Dünya Sistemi Eleştirisi” adlı makalesinde Wallerstein'ı iki ana koldan eleştirmektedir. Öncelikle düşünür, Wallerstein'i yerel sosyo-ekonomik yapıları dünya piyasalarının ve teknolojik gelişmelerin bir belirlenimi olarak sunmakla, ikinci olarak ise devlet yapılarını ve politikalarını hâkim sınıfların çıkarlarının uzantısı olarak görmekle suçlar (1977: 1078-79). Skocpol bu noktada, Wallerstein'in bir çelişmesine de işaret eder ve ulus-devletleri görmezden gelen düşünürün, dünya sistemindeki eşitsiz gelişimleri açıklarken, tahakküm eden ve ezilen devletler hiyerarşisine başvurduğunu ortaya koyar. Arrighi (1997) ise Skocpol'un bu eleştirilerinin yersiz olduğunu ve düşünürü anlayamadığını iddia eder. Ona göre Wallerstein'in dünya sisteminde devletler sistemin devamlılığı hususunda hayati fonksiyonlara sahiptirler; fakat inceleme birimi olarak seçilemezler, inceleme sistem üzerinden yapılacaktır.

Skocpol'un, Wallerstein'e getirdiği ve Tilly'nin de paylaşacağı bir diğer eleştiri de yine ulus-devletin uzantısı olarak Modern dünya sisteminin yaratılmasında *politik* ve *askeri* rekabeti göz ardı etmesidir (1977: 1086). Elbette ki, Wallerstein devletlerarası sisteme analizinde önem atfetmiştir, fakat bu önem devletlerin sermaye dolaşımında salt birer istasyon haline getirilmesiyle sınırlı kalmış ve devletin bir fail olarak askeri yönü hemen hemen göz ardı edilmiştir. Kısacası küresel ve yerel dinamiklerin toplumsal dönüşümlere olan etkisini incelediğimiz bu çalışmada diyebiliriz ki, Tilly ve Skocpol küresel ve yerel olanın



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES

FSCONGRESS 19

PROCEEDING BOOK



etkileşimlerinin modern devletleri yarattığını iddia ederken, Wallerstein salt küresel olan dünya sistemin devletleri şekillendirdiğini göstermiştir. Onun kuramında diğer iki düşünürden farklı olarak fail (sınıf ya da devlet) ortadan kaldırılmış ve sistem merkezlessiz bir ağ üzerinden düşünülmüştür.

Küresel-yerel gerilimini çalışmasının merkezine koyan bir diğer düşünür de Karl Polanyi'dir. Fakat Polanyi'nin yaklaşımı çok özgündür; zira o, belirli tikellikleri içinde farklı toplumları açıklamaya, dönüşümlerini sergilemeye kalkmaz. Daha ziyade dünyanın birçok yerinde 19.yy ile hızlanan piyasa ekonomisinin toplumlarda yarattığı karşılığı incelemeye çalışır. Polanyi için toplumlar piyasa ekonomisinin gelişimi ile kendine yabancı bir gücün tesiri altına girmekte ve çözülmektedir. Düşünür bu noktada toplumların yerel ve küresel güçlerin tesiri altında şekillendiğini net olarak kabul eder; fakat küresel tesirin yıkıcı etkilerini tespit ile yerel güçlerden yana bir tavır alır. Burada açıkça görüldüğü üzere Polanyi "toplumsalın egemenliğinden" yanadır ve ekonomik dürtüyü mutlak öncelik düzeyine çıkaran bir toplumun varlığını sürdürmeyeceğini iddia etmektedir (Block&Somers, 1999: 66). Polanyi'nin bu noktada başlıca muarızını da toprağı, emeğı ve parayı metalaştıran ve kendini toplumun dışında kendi dinamikleri ile işleyen bir mekanizma olarak sunan "piyasa toplumdur".

Polanyi için Piyasa mekanizması, kendini her ne kadar toplumdan ve siyasal olandan bağımsız, doğal bir işleyiş içinde sunmak istese de, tarih onun insan ürünü olduğunu ve devlet eliyle yaratıldığını göstermektedir. Piyasa, liberallerin iddialarının aksine İngiltere örneğinde siyasal iktidarın çıkardığı bir dizi yasayla kurulmuştur. Oluşturulan bu piyasalar daha sonra kendi aralarında iletişime geçerek küresel piyasaları yaratmışlardır; fakat yine bu durumda da piyasalar kendiliğinde işleyen bir mekanizma olamamışlardır. Zira piyasalar ulusal yaptırımların olmadığı bu düzlemde, ayakta kalabilmek için devletleri bir araya getirerek uluslar arası altın standardı sistemini uygulamaya sokmuşlardır. Görüldüğü üzere hiçbir şekilde (iddia edildiğinin aksine) doğal bir sürecin sonucu olmayan bu piyasa sistemi 19.yy boyunca, ulusal devletler üzerinde tahakküm kurmuş ve onu çözülmeye doğru yöneltmiştir (Polanyi, 2003: 266-270).

Toplumsal değişimin dışsal nedenlere dayandığını iddia eden Polanyi (2003: 217), analizinde üç birim üzerinde durur: uluslar arası ekonomik rejim, ulusal-devletler, toplumsal sınıf ve gruplar. Polanyi, Wallerstein'dan farklı olarak bu üç birim arasında özerkliği koruma gayretine girmiş, hiç birini diğerine üstün kılmamaya çalışmıştır. Fakat analizindeki "fırsat yapıları kavramı" toplumsal dönüşümlerde önceliğı uluslar arası ekonomik rejime verir gibi görünmesine neden olmaktadır. Polanyi uluslar arası ekonomi rejiminin belirli tarihsel momentlerde ulusal birimler için fırsat yarattığını (iklim değişikliği, mahsuldeki verimlilik, yeni silahlar ve teknolojiler), bu fırsatın ise ulus içindeki toplumsal gruplara bir fırsat sunduğunu belirtmektedir (piyasa taraftarı ya da toplumu koruma taraftarı). Örneğın 1930'lardaki ekonomik kriz uluslar arası altın standardı sistemini zayıflatarak, ulusal devletler için bir fırsat kapısı açmıştır, Almanya'nın buna tepkisi ise ülke içindeki toplumu koruma



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES

FSCONGRESS 19

PROCEEDING BOOK



motivasyonu güçlü olduğu için Faşizm şeklide gerçekleşmiştir (Polanyi, 2003: 329).⁷⁹ Görüldüğü üzere Polanyi için toplumları ve siyasal rejimleri dönüştüren başat neden dışsal olsa dahi rejimleri şekillendiren bu dışsal nedene gösterilen yerel tepkilerdir. (Bunlar toplumu korumaya dönük olabileceği gibi, piyasa güçlerine dönük de olabilir).

Bu noktada diyebiliriz ki, Wallerstein'i birçok noktada etkileyen Polanyi, küresel ve yerel gerilimi noktasında onunla aynı yerde durmamaktadır. Zira hatırlanacağı üzere Wallerstein küresel gücü, tüm yerelliklerin üzerinde mutlak hegemon olarak sunmaktayken, Polanyi yukarıda da aktardığımız üzere yerel birimlerin tepkisine çok büyük önem atfetmektedir. Yine Wallerstein, uluslar arası ekonomik rejimi salt Pazar üzerinden okumaktayken, Polanyi hem altın rezervi sistemi gibi düzenleyici kurumları hem de devletlerarası askeri ve politik güç dengesini küresel güçler arasında saymaktadır. Böylelikle daha kuşatıcı bir analiz elde etmektedir (Block&Somers, 1999: 75).

Neticede Skocpol ve Polanyi küresel dinamikler ile yerelin etkileşimini dikkate alan ve devlet aktörüne önem veren bir yaklaşımı benimsemişlerken, Wallerstein devletleri ve buna paralel yerel dinamikleri bağımlı değişken olarak gören bir yaklaşıma yönelmiştir.

Kaynakça:

Arrighi, G. (1997), "Capitalism and The Modern World System: Rethinking The Non-Debates of the 1970s", Paper presented at the American Sociological Association Meetings, New York.

Block&Somers (1999), "Ekonomist Yanılgının Ötesi: Karl Polanyi'nin Holistik Bilimi", içinde *Tarihsel Sosyoloji*, (ed. Theda Skocpol), İstanbul: Tarih Vakfı Yurt Yayınları.

Polanyi, K. (2003), *Büyük Dönüşüm*, çev. Ayşe Buğra, İstanbul: İletişim.

Ragin&Chiot (1999), "Wallerstein'in Dünya Sistemi: Tarih Olarak Siyaset ve Sosyoloji", içinde *Tarihsel Sosyoloji*, (ed. Theda Skocpol), İstanbul: Tarih Vakfı Yurt Yayınları.

Skocpol, Theda (1977). "Wallerstein's World Capitalist System: A Theoretical and Historical Critique." *American Journal of Sociology*, 82, 5: 1075-90.

⁷⁹ Fakat düşünür ulusların neden aynı uluslar arası sisteme, farklı tepkiler gösterdiğini açıklamamaktadır. Bu nedenle aynı dönemde Almanya'da faşizm var olurken, İngiltere'de parlamenter rejimin sürmesinin nedenleri Polanyi'nin çalışmasında cevapsız kalan soruların başında gelmektedir.



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES
FSCONGRESS 19
PROCEEDING BOOK



Skocpol, Theda (2004), *Devletler ve Toplumsal Devrimler*, çev. Erdem Türközü, Ankara: İmge Yayıncılık.

Wallerstein I. (2005), *Dünya Sistemleri Analizi: Giriş*, çev. Nuri Aksoy, İstanbul: Aram Yayıncılık.



Maliye Kuramında Regülasyon Tuzağı Kavramı

Mustafa Alpin GÜLŞEN*

Regülasyon tuzağı düşüncesi özellikle 1980’li yıllardan itibaren küresel kamu maliyesi anlayışının teorik temelini oluşturmuştur. Kamu kesiminin ekonomideki rolünün klasik ekolun sınırlarına çekilmesi fikriyle bütünleşen bu yaklaşım, deregülasyon ve özelleştirme politikalarının da gerekçesini oluşturduğu ifade edilebilir. Kamu tercihi kuramının, kamu kesiminin ekonomideki konumuna ilişkin değerlendirilmelerinde önemli yer tutan bu yaklaşım ekonomik aktörler arasındaki mali hedeflerin etkisiz araçlarla yapıldığını öne sürmektedir. Bu kapsamda regülasyon tuzağı, regülatör ile regülasyon yapılan sektör arasındaki rant ilişkisini ifade etmektedir. Asimetrik enformasyonun ve kamusal kaynakların her iki tarafın menfaatine yönelik kullanılması aynı zamanda kamu kaynak tahsisinde etkinliği negatif etkileyen bir faktör de olmakta ve bu durum kısaca regülasyon başarısızlığı olarak ifade edilmektedir. Çalışmada regülasyon tuzağı kavramının teorik çerçevesi ele alınarak kamu tercihi kuramındaki yeri ve önemine değinilecektir. Piyasa başarısızlığı yaklaşımına benzer şekilde devlet başarısızlığı olarak ifade edilen bu kavramın negatif etkileri de çalışmada tarihsel açıdan ele alınacaktır. Çalışmada, kamu kesiminin ekonomideki payını azaltmaya yönelik uygulanan regülasyonların dahi bu teori kapsamında etkisizliğe neden olduğu ve bu sürecin kamu mali yönetiminin şeffaf, açık ve paydaşların karar alma sürecinde bulunması ile denetiminin olması öne sürülecektir.

Anahtar Kavramlar: Kamu Müdahalesi, Regülasyon Teorisi, Regülasyon Tuzağı

The Concept of Regulation Capture in Public Finance Theory

Mustafa Alpin GÜLŞEN

The idea of a regulation capture has been the theoretical basis for global public finance since the 1980s. This approach, integrated with the idea of attracting the public sector's role in the economy to the boundaries of the classical school, can also be expressed as the rationale for deregulation and privatization policies. This approach, which has an important place in the evaluation of public choice theory about the position of public sector in the economy, suggests that financial targets between economic actors are made by inefficient means. In this context, the regulation capture refers to the rant relationship between the regulator and the regulated sector. The use of asymmetric information and public resources for the benefit of both parties

* Öğr. Gör. Akdeniz Üniversitesi, alpingulsen@akdeniz.edu.tr



is also a factor that negatively affects the effectiveness of public resource allocation and this is briefly stated as the failure of regulation. In this study, the theoretical framework of the concept of regulation capture will be discussed and its place and importance in public choice theory will be discussed. The negative effects of this concept, which is expressed as government failure, similar to the market failure approach, will be discussed in a historical perspective. In this study, it will be suggested that even the regulations applied to reduce the share of the public sector in the economy cause ineffectiveness and public financial management of this process is transparent and open and that the stakeholders are in the decision-making process.

Keywords: Public Intervention, Regulation Theory, Regulation Capture

Regülasyon Kavramı

Regülasyon, geniş anlamda herhangi bir düzenleme, kural veya standart getirme olarak ifade edilirken tarihsel yeri Hammurabi kanunlarına kadar dayandırılmaktadır (Machlup, 1967: 185). Bununla birlikte modern anlamda iktisadi regülasyonlar 1800'lü yıllarda ABD'de başlamış ve ilk örnekleri demiryolu sektörüne sağlanan sübvansiyonlar ile görülmüştür.

Literatürde regülasyon türleri genel olarak iktisadi, sosyal ve idari olmak üzere üç başlık altında toplanmaktadır. İktisadi regülasyon genellikle kamu kesimi tarafından piyasa başarısızlığı temelinde piyasa etkinliğini veya istikrarı sağlamaya yönelik uygulamaları kapsadığı ifade edilebilir. Ancak iktisadi regülasyon beraberinde piyasa etkinliğini veya istikrarı negatif etkileyebilecek sonuçları da ortaya çıkarabilmektedir. Bunun olası nedenleri arasında siyasi-iktisadi hedefler arasındaki uyumsuzluk, popülizme yönelik kamusal kaynakların aktarımı veya maliye politikası örneğinde olabileceği gibi tanıma, uygulama ve tepki gecikmeleri sayılabilir. Regülasyonun adalet, sağlık, eğitim ve güvenlik gibi alanlarda görülmesi sosyal regülasyon; standartlar ve işlemler ile ilgili alanlarda görülmesi ise idari regülasyon olarak ifade edilmektedir. Burada, işlem maliyetlerinin düşürülmesinin yanında objektif kriterlerin olduğu belirli bir idari düzenden bahsedilmektedir. Söz konusu regülasyon türleri farklı regülasyon sistemleri tarafından uygulanmakta, bu ise ülkelere ve dönemlere göre değişiklik göstermektedir.

Politik kararların uygulanmasında farklı regülasyon sistemleri kullanılmaktadır. Bu sistemler, regülasyon aktörünün kim olacağı, regülasyonun nasıl uygulanacağı ve hedeflerinin ne olduğuna göre ayrılmaktadır. Genel olarak dört türe ayrılan bu sistemlerden (Parker: 2007; unido.org.) (i) komuta ve kontrol regülasyonu, kamu müdahalesinin yoğun bir şekilde olduğu ve regülasyona aykırı davranışların yasal yaptırımlarla derhal cezalandırıldığı sistem iken (ii) öz-regülasyon, söz konusu yoğun müdahaleden kaçınmak amacıyla firmaların kendilerini regüle etmelerini ifade etmektedir. Diğer regülasyon sistemi ise (iii) doğrudan müdahale yerine



dolaylı olarak ve ödül ceza sistemi kullanılarak yapılan teşvik esaslı regülasyondur. Burada iktisadi davranışlara doğrudan etki etmeden kararları değiştirecek fiyatlama politikası veya kuralların uygulanması söz konusudur. Regülasyon sistemlerinde son olarak (iv) firmaların sözleşme ve mülkiyet özgürlüğünü genişleten, rekabeti tesis eden ve bu şekilde kamusal müdahalenin neredeyse olmadığı piyasa esaslı regülasyon sisteminden söz edilmektedir.

Regülasyon türleri ve sistemleri aynı zamanda kamu kesimi ile özel sektör arasındaki ilişkinin biçimi hakkında fikir vermektedir. Kamusal müdahalenin arttığı durumlarda kamu kesiminin iktisadi hareket alanı genişlemekte ve beraberinde işlem maliyetlerinin ve bürokrasinin artmasına neden olmaktadır. Böyle bir durumda iktisadi sisteminin etkinliğini negatif etkileyen regülasyon tuzağı sorunuyla karşılaşma riski bulunmaktadır.

Regülasyon Teorisi ve Regülasyon (Regülatör) Tuzağı

Regülasyon teorileri, regülasyonun kapsamını açıklamak ve piyasa aksaklıklarının nasıl giderileceği hususunda tartışmalar yapmaktadır. Başlıca üç teoride ele alınan bu yaklaşımlardan (Cardoso,2008:4-6) (i) pozitif teori veya kamu yararı teorisi regülasyonların daha çok doğal monopoller ve negatif dışsallıkları önlemek amacıyla; (ii) çıkar grupları teorisi ise regülasyonların kamu yararından daha çok baskı ve çıkar gruplarının istekleri doğrultusunda yapıldığını öne sürmektedir. Burada regülasyonun hazırlanmasında ve uygulanmasında baskı ve çıkar grupları karar alıcılara baskı uygulamakta ve beraberinde karar alıcılar da kendi politik gücünün devamını sağlamaktadır. Dolayısıyla kamusal yarara yönelik regülasyonlar bu durumda baskı ve çıkar gruplarının yararına yapılmaktadır. Ek olarak politik karar alıcılar da kendi maddi gücünün devamını sağlamaktadır. Regülasyonun etki alanını ele alan son teori ise (iii) yakalama (capture) teorisidir. Bu teorisi ise kamu yararı teorisine bir alternatif olarak geliştirilmiş; regülasyonun regüle edilen firmalar lehine yapıldığı öne sürmüştür. Bu teoriye göre sektörün regülasyon talebine cevaben bir düzenleme yapıldığı veya regülatör zaman içinde sektör/firma tarafından kontrol altına alındığı öne sürülmektedir: İlk durumda yasa koyucular sektör tarafından ele geçirilmişken ikinci durumda regülatör zaman içinde sektör tarafından kontrol altına alınmıştır. Dolayısıyla her iki durumda da regülasyon, regüle edilen firmanın lehine sonuçlar ortaya çıkarmaktadır.

Buradan hareketle regülasyon tuzağı, regülasyonun kamu yararı amacıyla değil regüle edilen firmanın istekleri doğrultusunda yapılmasını ifade ettiği söylenebilir. Bu durum regüle edilen firmanın regülatör yetkililerini nüfuz altına alması şeklinde görülürken bazen de politikacıları etkileyerek firmasının lehine sonuçlar ortaya çıkması şeklinde de ortaya çıkabilmektedir.



Downs (1957) ve Olson (1965)'un öncüleri olduğu ve özellikle Stigler (1971), Posner (1974) ve Peltzman (1976) tarafından yaygınlık kazanan regülasyon teorisi, regülasyon (regülatör) tuzağı hususuna aynı zamanda yakalama derecesine göre de yaklaşmaktadır. Bir diğer ifadeyle regülasyon tuzağının varlığı veya yokluğundan ziyade bu durumun güçlü ve zayıf olmak üzere, derecesi hakkında görüşler ortaya koyulmuştur. Buna göre zayıf regülasyon tuzağı durumunda kamu yararı görülmekle birlikte tuzağın varlığı söz konusu yararı zayıflatmaktadır. Regülasyonun faydasının tuzağın maliyetinden yüksek olduğu bu durumda regülasyonun potansiyel faydası azalmakta ve refah kaybı meydana gelmektedir. Güçlü regülasyon tuzağında ise regülasyonla birlikte ortaya çıkan uygulamaların topluma herhangi bir faydası bulunmamaktadır. Bu durumda regülasyonun faydası, tuzağın maliyetinden oldukça düşüktür. Dolayısıyla zayıf regülasyon tuzağında regülatör kamu yararını gözetmeye devam ederken güçlü tuzakta ise regülatör, firmaların kontrolü altındadır (Carpenter ve Moss:2013:11-12). Ancak regülasyonlar yoluyla firmalara sübvansiyon, mali teşvik veya yasal kolaylıklar tanınması kamu yararına aykırı olacağı anlamına gelmemektedir: Rekabetin tesisi, mülkiyet haklarının güvence altına alınması ve firmalara tanınan üretim ve istihdam kolaylıklarının güçlü veya zayıf regülasyon tuzağı riskini taşıdığına yönelik bir çıkarımın yapılması doğru olmadığı düşünülmektedir. Bunun nedeni söz konusu unsurların aynı zamanda toplumsal refahın da yükselmesinde önemli bir rol oynadığıdır.

Sonuç

Bu çalışma regülasyon (regülatör) tuzağının maliye kuramıyla olan ilişkisini ele almıştır. Buna göre regülasyon tuzağı, artan kamu müdahalesinin beraberinde ortaya çıkan bir kamu sektörü başarısızlığıdır. Bir diğer ifadeyle kamu kesimin ekonomiye müdahalesi dışlama (crowding-out), X etkinsizliği, bütçe açığı ve regülasyon tuzağı gibi birtakım sorunlara da neden olmaktadır. Bu durum, kamusal kaynakların üretken olmayan alanlara aktarılmasına, mali yükün artmasına ve mali sağlığın (fiscal health) negatif etkilenmesine yol açtığı ileri sürülebilir. Böyle bir durumda piyasa başarısızlığını iyileştirmeye yönelik uygulanan kamusal regülasyonlar, kamu sektörü başarısızlığına neden olmaktadır.

Regülasyon tuzağının zayıf olması halinde kamu yararı regülasyon maliyetinden nispeten fazla olmaktadır. Ancak devlet olgusunun zedelenmesi ve potansiyel sosyal refahın uzaklaşması nedeniyle zayıf olan regülasyon tuzağının, güçlü bir tuzak olmasını önlemek amacıyla paydaşların bu süreçteki etkisinin iyileştirilmesi gerekmektedir. Benzer şekilde regülasyon tuzağının güçlü olması durumunda kamu yararı regülasyon maliyetinden düşük olmaktadır. Bu durumda kamusal otoritelerin iktisadi sistemdeki güveni önemli oranda zedelenen ve ek olarak sosyal refah kaybı yaşanacaktır.



Regülasyon tuzağının riski, regülasyon sistemlerine göre de değişiklik göstermektedir: Komuta ve kontrol sisteminde yoğun kamusal müdahale regülasyon tuzağını artırmakla birlikte söz konusu regülasyonların denetimini de zorlaştırmakta, piyasa esaslı regülasyon da ise böyle risk neredeyse bulunmamaktadır. Dolayısıyla regülasyon sistemlerindeki farklılıklar aynı zamanda regülasyon tuzağının güçlüden zayıfa doğru gitmesine de neden olabilmektedir. Bununla birlikte regülasyonun yoğunluğu, kamu yönetiminin şeffaf ve hesap verebilen; paydaşların karar sürecine katılımının fazla olduğu durumlarda regülasyon tuzağına yakalanması riskini taşımadığı da ifade edilebilir. Bir diğer ifadeyle şeffaf bir kamu mali yönetimi, regülasyon sistemlerine göre değişmeksizin, regülasyon tuzağı riskini minimum düzeye getirebilir.

Kaynakça

Cardoso, R. L. (2008). Accounting Regulation and Regulation of Accounting: Theories and the Brazilian Case of Convergence to IFRS. Available at SSRN 1288068.

Carpenter, D., & Moss, D. A. (2013). *Preventing regulatory capture: Special interest influence and how to limit it*. Cambridge University Press.

Downs, A. (1957), *An Economic Theory of Democracy*, New York: Harper & Row.

Olson, M. (1965), *The Logic of Collective Action: Public Goods and Theory of Groups*, Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

Parker, C., (2007) Self-Regulation and the Not-for-Profit Sector, SSRN: <https://ssrn.com/abstract=1337278> (Erişim Tarihi: 10.06.2019)

Peltzman, S. (1976), "Toward a More General Theory of Regulation", *Journal of Law and Economics*, 19(2), 211-40

Posner, R. (1974), "Theories of Economic Regulation", *Bell Journal of Economics and Management Science*, 5, 335-58.

Stigler, G.J. (1971), "The theory of economic regulation", *The Bell Journal of Economics and Management Science*, 2(1), 3-21.



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES
FSCONGRESS 19
PROCEEDING BOOK



UNIDO, Module 5: Regulation types and options,
http://www.unido.org/fileadmin/import/83247_Module5.pdf (Erişim Tarihi: 26.06.2019)



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES

FSCONGRESS 19

PROCEEDING BOOK



Türkiye’de Düşük Gelirli Hanelerde Gıda Tercihleri

Arş. Gör. Ali Gökhan Gölçek* , Dr. Işıl Şirin Selçuk** ve Doç. Dr. Altuğ M. Köktaş***

Özet

Toplumların gıda tüketimlerine yönelik tercihleri, aynı zamanda söz konusu toplumun sağlık düzeylerini de doğrudan etkileyen bir faktör olarak karşımıza çıkmaktadır. Nitekim sağlıksız beslenme alışkanlıkları başta obezite olmak üzere birçok hastalığa neden olmakta ve sonuç olarak toplum sağlığı bozulabilmektedir. Toplum sağlığının bozulması ise sağlık harcamalarında artış, sağlığın finansmanında sürdürülebilirlik ve sosyal güvenlik sistemi üzerinde çeşitli sorunlara yol açtığından, toplum sağlığını ilgilendiren çalışmalar önem arz etmektedir. Son zamanlarda literatürde obezitenin aslında bir yoksulluk problemi olduğuna yönelik önemli çalışmalar görülmekte ve yoksul hanelerin beslenme sorununu daha ucuz olan sağlıksız gıda maddeleri yoluyla karşıladığına yönelik atıflar bulunmaktadır. Obezite oranının OECD ülkeleri ortalamasının 2016 yılı için %19.5 ve Türkiye’de ise %28.8 olduğu düşünüldüğünde Türkiye’de bir gıda sorununun bulunduğu ileri sürülebilir. Bu bağlamda yoksul hanelerin gıda güvenliğini sağlayarak, sağlıklı gıda tüketim tercihlerine odaklanması hem toplum sağlığı hem de sağlık sistemi üzerinde hayati düzeyde önemlidir. Bu bağlamda çalışmanın amacı, Türkiye’de yoksul hanelerin gıda tercihlerinin ortaya konulmasıdır. Zengin ve yoksul hanelerin ayrı ayrı incelenerek aradaki tercih farklılığının belirlenmesi ise çalışmanın ayırt edici özelliğini oluşturmaktadır. Bu amaçla çalışmada TÜİK tarafından gerçekleştirilen “Sağlık Araştırması” mikro veri setlerinden yararlanılmıştır. Bahse konu veri seti, hanelerin genel sağlık durumlarının yanı sıra sosyoekonomik özelliklerine ait verileri de barındırdığından, hanelerin zengin ve yoksul olarak sınıflandırılmasına olanak tanımakta ve çalışmanın odak noktası olan gıda tercihlerinin analizine olanak vermektedir. Sonuç olarak çalışmanın elde ettiği bulguların, politika uygulayıcılara fikir sağlaması ve sonraki araştırmalara kaynak teşkil etmesi bakımından literatüre katkı sağlayacağı söylenebilir.

Anahtar Kelimeler: Gıda Tercihleri, Obezite, Türkiye.

Giriş

Günümüzde sağlık harcamaları dünya genelinde hem hane hem de devletler bünyesinde artış göstermektedir. Özellikle hastalıkların kronikleşmesi, kalıcı hale gelmesi ve çözümlerinin uzun ve pahalı olması, sağlığın önemini artırmaktadır. Bu nedenle son yıllarda sağlıklı yaşam adıyla bilinen birtakım alışkanlıklar tüm dünyayı etki alanı altına almıştır. Bunun en büyük nedenlerinden biri son yıllarda tüm

* Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Maliye Bölümü

** Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü

*** Kırşehir Ahi Evran Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Maliye Bölümü



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES

FSCONGRESS 19

PROCEEDING BOOK



dünyada hızla yaygınlaşan obezite sorunu, diğeri ise tedavi masraflarının çok pahalı ve erişilebilir olmamasıdır.

Yapılan çalışmalarda obezitenin günümüzdeki en büyük sağlık sorunlarından biri olduğu ve pek çok farklı hastalığı tetiklediği bilinmektedir. Bu bağlamda insanlar söz konusu hastalıklardan kaçınmak ve sağlıklı beslenmek adına birtakım yeme-beslenme alışkanlıklarını değiştirmekte, farklı diyet veya perhiz programları uygulamaya başlamıştır.

Çalışmada TÜİK tarafından yapılan Hanehalkı Bütçe Anket ve Türkiye Sağlık Araştırması Mikro Veri Setleri kullanılarak, 2006, 2008 ve 2016 yıllarındaki hanelerin gıda tercihlerindeki değişim, sağlıklı beslenme trendi ile açıklanmaya çalışılmıştır.

Çalışmada ilk olarak hanelerdeki meyve ve sebze tüketimi, et veya balık tüketimleri hanelerin gelir durumları göz önüne alınarak 2006, 2008 ve 2016 yılları bünyesinde ortaya konulacaktır.

1. Hanelerin Gıda Tüketim Alışkanlıkları

Bireylerin ve dolayısıyla hanelerin yıllar içerisindeki tüketim alışkanlıkları özellikle beslenme alanında çok radikal değişikliklere maruz kalmamaktadır. Beslenme alışkanlıklarının değişiminde pek çok farklı etken söz konusu olabilmektedir. Yaş, cinsiyet, eğitim düzeyi ve gelir gıda tercihlerini doğrudan etkileyen bireysel faktörlerden en önemlileridir (Darmon vd.,2002). Bununla birlikte pek tabii tercih edilen gıda ürünlerinin fiyatları da alışkanlıklar üzerinde bir hayli etkilidir.

Çalışmada gıda tüketimleri, meyve, sebze, tavuk ve balık özelinde incelenmiştir. Bilindiği gibi taze meyve ve sebzelerin insan sağlığına faydaları oldukça fazladır. Dünya Sağlık Örgütü'nün 2008 yılı tespitine göre, önerilen günlük meyve ve sebze tüketimi kişi başına 400 gramdan fazladır (WHO, 2008). AB üye ülkelerine yönelik yapılan çalışmalarda günlük meyve-sebze tüketiminin Dünya Sağlık Örgütü'nün tespitinden fazla olduğu görülmüştür (Baselice vd., 2017).

Son on yılda obeziteden kaynaklanan pek çok hastalık dünya sağlığını olumsuz etkilemektedir. Bu durum insanları sağlıklı beslenmeye yönlendirmekte ve en çok tercih edilen yöntemlerin başında ise sağlıklı bir diyet gelmektedir. Bilindiği üzere meyve ve sebzeler genel olarak sağlıklı bir diyetin ayrılmaz bir parçasıdır (Casagrande vd., 2007). Bu anlamda meyve ve sebze tüketimlerinin yıllar içindeki değişimi hem sağlıklı beslenme hem de tüketim alışkanlıkları ile ilgili bilgiler verebilmektedir. Baselice ve arkadaşlarının (2017) AB üye ülkelerinde yaptığı çalışmaya göre meyve ve sebze tüketimi, Dünya Sağlık Örgütü'nün tespit ettiği miktarın üzerindeyken, Casagrande ve arkadaşlarının (2007) Amerika'da yapmış olduğu çalışmada meyve ve sebzelerin önerilen miktarların yarısının anca tüketildiği görülmüştür.

Sağlıklı gıdalara erişim noktasında pek çok faktör devreye girmektedir. Gıda fiyatları, mağazalara ve satış yerlerine erişim gibi çevresel faktörler de gıda tüketim alışkanlıklarını etkileyebilmektedir (French vd., 2001). Yapılan pek çok çalışmada gıda fiyatları ile meyve ve sebze tüketimleri arasında anlamlı ilişkiler olduğu tespit edilmiştir (Jeffery vd., 1994; French, 2005; Huang ve



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES

FSCONGRESS 19

PROCEEDING BOOK



Biing-Hwan, 2000). Gıda fiyatının düşük gelirli hanelerdeki gıda seçiminde önemli bir belirleyici olduğu bilinmektedir (Blanck vd., 2009).

2. Veri ve Yöntem

İlk kez 2008 yılında TÜİK tarafından 7.910 haneyle görüşülerek yapılan Türkiye Sağlık Araştırması, iki yıl arayla tekrarlanmış ve en son 2016 yılında 9.470 haneye uygulanmıştır. Türkiye Sağlık Araştırması ile ülkelerin gelişmişlik seviyelerini ortaya koyan kalkınma göstergeleri arasında önemli bir yere sahiptir. Özellikle araştırma ile ülke genelini yansıtan bir çalışma olması hem ulusal hem de uluslararası karşılaştırmayı mümkün kılmaktadır.

Çalışmada kullanılan veri setinde araştırma kapsamı Türkiye Cumhuriyeti sınırları dâhilinde yer alan tüm yerleşim yerleridir. Araştırma kapsamında nüfusu toplam nüfusun %1'ini geçmeyecek şekilde yeterli örnek hane sayısına ulaşamayacağı düşünülen yerleşim yerleri, örneğin oba, mezra veya küçük köyler gibi yerler kapsam dışı bırakılmıştır. Söz konusu hanelerde son bir yıl içinde sağlık hizmeti almış hane bireyleri araştırma kapsamını oluşturmaktadır. Araştırma yöntemi olarak, tabakalı iki aşamalı küme örnekleme yöntemi kullanılmıştır. Dışsal tabakalama kriteri olarak kır ve kent ayrımı kullanılmıştır. Bu noktada nüfusu 20.000 ve altında olan yerleşim yerleri kır, nüfusu 20.001 ve üstünde olan yerleşim yerleri kent olarak ele alınmıştır. Birinci aşama örnekleme birimi ortalama 100 hane adresi ihtiva eden kümelerin (bloklar) içerisinde büyüklüğüne orantılı seçimle rasgele seçilen bloklar; ikinci aşama örnekleme birimi ise seçilen her kümeden sistematik rasgele olarak seçilen hanehalkı adresleridir. Araştırmanın örnekleme çalışmasında kullanılan çerçeve 2007 yılında kurulan "Adrese Dayalı Nüfus Kayıt Sistemi (ADNKS)"ne altlık oluşturan ve 2016 yılı Şubat ayında güncellenen "Ulusal Adres Veri Tabanı"dır (UAVT). Diğer yandan çalışmada sağlık araştırması mikro veri setlerine yönelik olarak betimleyici yöntem kullanılmıştır.

3. Bulgular

Çalışmada Türkiye'deki gıda tercihlerinin neler olduğu hanelerin gelir düzeyleri dikkate alınarak ortaya konulmaya çalışılmıştır. İlk olarak meyve yeme sıklığının yer aldığı tablo 1'e göre, Türkiye'de meyve tüketiminin yıllar içerisinde arttığı gözlemlenmiştir. Özellikle günde 1 veya daha fazla meyve tüketimi, 2008 yılında %38 civarlarındaiken, 2016 yılında nüfusun neredeyse %52'si günde bir veya daha fazla meyve tüketmektedir.

Tablo 1: Gıda tercihi: Meyve yeme sıklığı

	<i>Hiç</i>	<i>Haftada Bir Kereden Az</i>	<i>Haftada 1-3 kere</i>	<i>Günde 1 veya daha fazla</i>
2008	%1,37	%6,88	%12,76	%37,84
2016	%1,64	%5,91	%24,01	%51,63

Kaynak: Türkiye Sağlık Araştırması 2008-2016 Mikro Verilerinden Kendi Hesaplamalarımız

Diğer taraftan sağlıklı bir beslenmenin ayrılmaz parçası olan sebze tüketiminde ise durum tablo 2’de gösterilmiştir. Buna göre 2016 yılında haftada en az bir kereden az sebze tüketenlerin oranı, 2008 yılına göre düşüş göstermiş olsa da günlük sebze tüketiminde artış olmuştur. Hane bireyleri gıda tüketimlerini 2008 yılında sebzedan yana kullanmıştır. Benzer durum 2016 yılı için de geçerlidir, nüfusun %51,63’ü günde en az 1 veya daha fazla meyve tüketirken, %70’i sebze tüketmeyi tercih etmiştir.

Tablo 2: Gıda tercihi: Sebze yeme sıklığı

	<i>Hiç</i>	<i>Haftada Bir Kereden Az</i>	<i>Haftada 1-3 kere</i>	<i>Günde 1 veya daha fazla</i>
2008	%0,70	%4,17	%9,79	%44,47
2016	%0,68	%2,77	%16,06	%69,91

Kaynak: Türkiye Sağlık Araştırması 2008-2016 Mikro Verilerinden Kendi Hesaplamalarımız

2008 yılında net asgari ücret 457,63 TL ve açlık sınırı ise 739,67 TL’dir. 2008 yılında 20.624 kişi ile yapılan anket sonuçlarına göre, hane geliri asgari ücret ve asgari ücretin altında hanelerin (3.108 kişi) %1,4’ü hiç meyve tüketmediğini, %15’i haftada 1-3 kez tükettiğini ve yaklaşık %20’si günde 1 veya daha fazla meyve tükettiğini beyan etmiştir. Hane geliri 1.701 TL’den yüksek olanların (627 kişi) %6’sının hiç meyve tüketmediği, %15’inin haftada 1-3 kez tükettiği ve %53’ünün günde 1 veya daha fazla kez meyve tükettiği görülmüştür. Benzer durum sebze tüketimleri için de geçerlidir. Hane geliri 0-500 TL arasında olan düşük gelirli hanelerin %20’si günde 1 veya daha fazla sebze veya salata tüketiminde bulunurken, görece yüksek gelire sahip hanelerde bu oran %53 olarak gerçekleşmiştir. 2008 yılı için gelir seviyesi yükseldikçe, sebze-salata tüketiminin arttığı görülmektedir.

Tablo 3: Hane Gelirlerine Göre Meyve Tüketme Sıklığı, 2008

	<i>Hiç</i>	<i>Haftada 1-3 kere</i>	<i>Günde 1 veya daha fazla</i>
<i>0-500 TL (Düşük geliri)</i>	%1,4	%15	%20
<i>1701 TL ve daha fazlası</i>	%6	%15	%53

Kaynak: Türkiye Sağlık Araştırması 2008 Mikro Verilerinden Kendi Hesaplamalarımız

Tablo 4: Hane Gelirlerine Göre Sebze ve Salata Tüketme Sıklığı, 2008

	<i>Hiç</i>	<i>Haftada 1-3 kere</i>	<i>Günde 1 veya daha fazla</i>
<i>0-500 TL (Düşük geliri)</i>	%1,3	%13	%26
<i>1701 TL ve daha fazlası</i>	%0,6	%6	%59

Kaynak: Türkiye Sağlık Araştırması 2008 Mikro Verilerinden Kendi Hesaplamalarımız

Tablo 5: Hane Gelirlerine Göre Meyve Tüketme Sıklığı, 2016

	<i>Hiç</i>	<i>Haftada 1-3 kere</i>	<i>Günde 1 veya daha fazla</i>
<i>0-1264 TL (düşük geliri)</i>	%2	%26	%45
<i>3722 TL ve daha fazlası</i>	%1,3	%20	%57

Kaynak: Türkiye Sağlık Araştırması 2016 Mikro Verilerinden Kendi Hesaplamalarımız

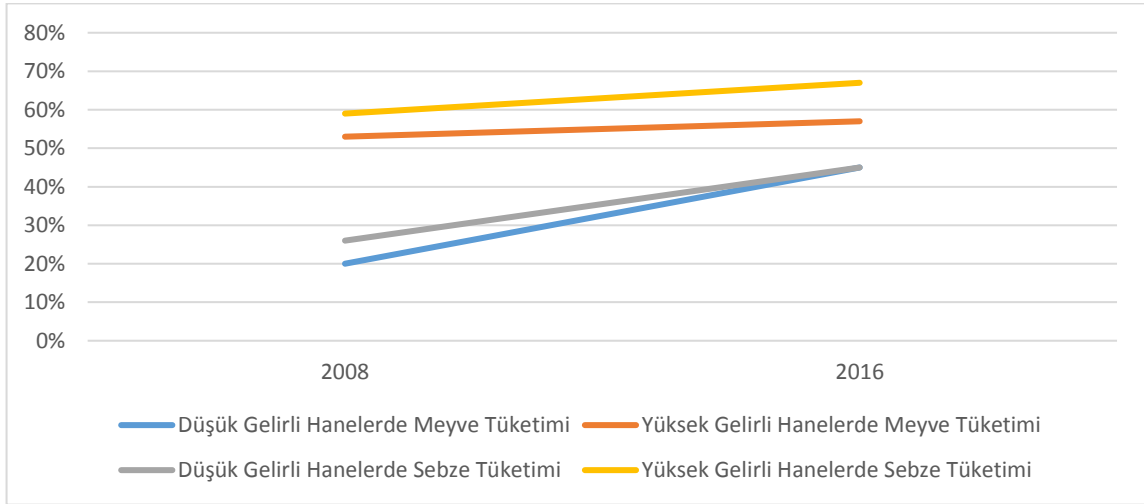
Tablo 6: Hane Gelirlerine Göre Sebze ve Salata Tüketme Sıklığı, 2016

	<i>Hiç</i>	<i>Haftada 1-3 kere</i>	<i>Günde 1 veya daha fazla</i>
<i>0-1264 TL (düşük geliri)</i>	%1,1	%20	%45
<i>3722 TL ve daha fazlası</i>	%0,3	%12	%67

Kaynak: Türkiye Sağlık Araştırması 2016 Mikro Verilerinden Kendi Hesaplamalarımız

2016 yılında net asgari ücretin 1.300,99 TL, aylık sınırının 1.472 TL olduğu bilinmektedir. Aynı yıl 17.242 kişi ile yapılan araştırma verilerine göre, hane geliri 0-1264 TL olanların (3.671 kişi) %2'si hiç meyve tüketmediğini, %45'i günde 1 veya daha fazla meyve tükettiği tespit edilmiştir. Bununla birlikte geliri 3.722 TL ve üstü olan hanelerin (2.768 kişi) yaklaşık %1,3'ü hiç meyve tüketmediğini, %20'si haftada 1-3 kez tükettiğini ve %57'si ise günde 1 veya daha fazla kez meyve tükettiğini beyan etmiştir. Araştırma sonucuna göre gelir seviyesi arttıkça meyve tüketiminin arttığı görülmektedir. 0-1264 TL gelire sahip düşük gelirli hanelerin sebze tüketimlerine bakıldığında, söz konusu hanelerin %20'si haftada 1-3 kez sebze tükettiği, %45'inin ise günde 1 veya daha fazla kez sebze veya salata tükettiği görülmüştür. Görece yüksek gelirli hanelerde bu oranlar daha yüksek gerçekleşmiştir.

Grafik: Hane Gelirlerine Göre Meyve-Sebze Tüketme Sıklığı Değişimi, 2008-2016



Yüksek gelirli hanelerde meyve tüketme sıklığı 2008 yılından 2016 yılına dek çok fazla değişiklik göstermemesine rağmen, düşük gelirli hanelerin meyve tüketiminde bir artış görülmektedir. Benzer durum sebze-salata tüketimleri için de geçerlidir, 2008 yılından 2016 yılına değin düşük gelirli hanelerin sebze tüketim eğilimlerinde bir artış görülmektedir. Sebze ve meyve tüketiminde eğilim böyle iken, Sağlık Araştırması anketlerinde yer alan “haneniz ekonomik olarak 2 günde bir et, tavuk ya da balık içeren yemeği karşılayabilecek durumda mı?” sorusuna, 2006 yılında %40 evet, %60 hayır cevabı verirken; 2016 yılında %64 evet, %36 hayır cevabını vermiştir. Yıllar içerisinde hanelerin alım güçlerinin arttığı veya gıda fiyatlarının düştüğü söylenebilir. Bu durum gıda tüketim tercihlerini de değiştirmektedir.

Sonuç

Türkiye’de hanehalkının sebze ve meyve tüketimlerinin incelendiği bu çalışmada, 2008 yılı ve 2016 yılları karşılaştırmalı olarak ele alınmıştır. Yapılan araştırma raporları neticesinde yıllar içerisinde özellikle düşük gelirli hanelerde sebze ve meyve tüketimlerinde bir artış görülürken, tavuk, et ve balık alımlarının da arttığı gözlemlenmiştir. Bu durum hanehalkının gelir seviyesinin artışıyla veya gıda fiyatlarının düşüklüğü ile açıklanabileceği gibi, bu sorun çalışmanın genişletilmiş halinde derinlemesine incelenecektir.

Asgari ücret seviyesinde yapılan incelemelerde, genellikle asgari ücretin üstünde gelire sahip olan hanelerin gıda tercihlerinde çok bariz bir değişiklik yaşanmamıştır. Bunun yanı sıra son yıllarda sağlıklı beslenme ve diyet alışkanlıklarının da etkisiyle bireyler, meyve ve sebze tüketimine ağırlık vermesi, sonuçların üzerinde etkili olduğu düşünülebilir.

2008 yılında düşük gelirli hanelerin yaklaşık %23’ü günde 1 veya daha fazla meyve ve sebze tüketirken, 2016 yılında bu oran %45 olarak gerçekleşmiştir.



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES

FSCONGRESS 19

PROCEEDING BOOK



Kaynakça

Darmon, N., Ferguson, E. L. ve Briend, A. (2002), "A cost constraint alone has adverse effects on food selection and nutrient density: an analysis of human diets by linear programming", *Journal of Nutrition*, 132(12), 3764-3771.

WHO. (2008), *WHO European Action Plan for Food and Nutrition 2007-2012*. http://www.euro.who.int/__data/assets/pdf_file/0017/74402/E91153.pdf

Baselice, A., Colantuoni, F., Lass, D. A., Nardone, G. ve Stasi, A. (2017), "Trends in EU consumers' attitude towards fresh-cut fruit and vegetables", *Food Quality and Preference*, 59, 87-96.

Jeffery, R. W., French, S. A., Raether, C. ve Baxter, J. E. (1994), "An environmental intervention to increase fruit and salad purchases in a cafeteria", *Preventive Medicine*, 23(6), 788-792.

French, S. A. (2005), "Public health strategies for dietary change: schools and workplaces", *The Journal of Nutrition*, 135(4), 910-912.

Huang, K. ve Biing-Hwan, L. (2000), *Estimation of food demand and nutrient elasticities from Household Survey Data*. Economic Research Service, U.S. Department of Agriculture Technical Bulletin, <https://core.ac.uk/download/pdf/7083123.pdf>

French, S. A., Story, M. ve Jeffery, R. W. (2001), "Environmental influences on eating and physical activity", *Annual Review of Public Health*, 22, 309-335.

Casagrande, S.S., Wang, Y., Anderson, C. ve Gary, T. L. (2007), "Have Americans increased their fruit and vegetable intake? The trends between 1998 and 2002", *American Journal of Preventive Medicine*, 32(4), 257-263.

Blanck, H. M., Yaroch, A. L., Atienza, A. A., Li, S. L., Zhang, J. ve Masse, L. C. (2009), "Factors influencing lunchtime food choices among working Americans", *Health Education and Behavior*, 36(2), 289-301.

TÜİK (2016), *Türkiye Sağlık Araştırması Mikro Veri Seti*.



Türkiye’de Gereksiz Sağlık Harcamaları Üzerine Bir Değerlendirme

Prof. Dr. Ahmet Burçin Yereli*, **Ar. Gör. Ali Gökhan Gölçek**** ve **Doç. Dr. Altuğ M. Köktaş*****

Özet

Sağlık harcamaları, gerek yüksek teknoloji ürünlerinin sağlık hizmet sunumunda daha yoğun olarak kullanılması gerekse yaşlanma ve yaşam süresinde meydana gelen iyileşmelerle birlikte hemen hemen tüm dünyada artmaya devam etmektedir. Bu durum ise sosyal güvenlik sistemi ve devlet bütçesi üzerindeki yükün artmasına ve sonuç itibariyle sağlığın finansmanı üzerinde bir risk unsuru oluşturmaktadır. Dolayısıyla hükümetler, sağlık sistemini ayakta tutabilmek ve finansal sürdürülebilirliğini sağlayabilmek için çeşitli politikalar uygulamaktadır. Söz konusu politikalar ise genel olarak daha kolay olması nedeniyle katkı payı gibi talep tabanlı uygulamalardır. Sağlık hizmetlerine erişimin kolaylaşması ve sosyal güvenlik tabanının gelişmesi nedeniyle artan sağlık hizmet talebi, sonuç itibariyle gereksiz kullanımı da beraberinde getirmektedir. Çalışma, Türkiye özelinde gereksiz sağlık hizmetlerini ve bu yolla yapılan harcamaları konu edinmektedir. OECD ve Eurostat tarafından sunulan sağlık verilerinin kullanıldığı çalışmada, seçili ülkeler için çeşitli karşılaştırmalar da yapılmıştır. Çalışmanın elde ettiği sonuca göre Türkiye’de gereksiz sağlık hizmeti ve bu yolla oluşan harcamaları oldukça yüksek düzeydedir. Bu bağlamda, söz konusu harcamaların önlenmesi, sağlık sisteminin finansal sürdürülebilirliği açısından oldukça önemlidir.

Anahtar Kelimeler: Sağlık, Gereksiz Sağlık Harcamaları, OECD, Türkiye.

1. Giriş

Sağlık harcamalarının, son yıllarda hızlı bir biçimde artış göstermesi, gelişmiş ekonomilerin yanısıra gelişmekte olan ülkeler açısından da, sağlık hizmetlerinin finansmanında sürdürülebilirliği tehdit eden unsurların başında gelmektedir. Dolayısıyla sağlık hizmetlerine erişimin önündeki engellerin kaldırılmasıyla birlikte, sağlık hizmetleri kullanımının artması, sağlık harcamalarında etkinlik ve verimlilik gibi unsurların birlikte değerlendirilmesi ve bu yönde politika geliştirilmesini zaruri hale getirmektedir. Bu yolla orta ve uzun vadede sosyal güvenlik sistemi ve kamu bütçesi üzerindeki finansal yükün kontrolü sağlanabilecektir. Bu bağlamda sağlık harcamalarının, çıktılarda olumsuz bir etkiye neden olmadan kontrol altına alabilmenin en kolay yolu ise gereksiz yapılan sağlık harcamalarının kısılması hatta tamamen ortadan kaldırılmasıdır. Nitekim bu yolla ekonominin konjonktürel dönemlerinden bağımsız

* Hacettepe Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Maliye Bölümü

** Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Maliye Bölümü

*** Kırşehir Ahi Evran Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Maliye Bölümü

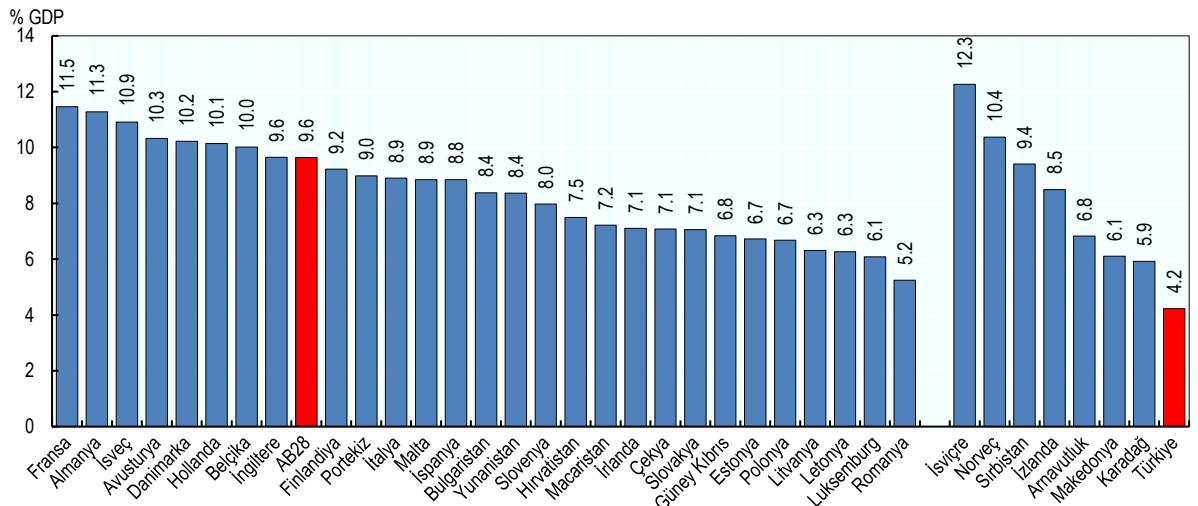
bir biçimde harcamalarda etkinlik sağlanacak ve sağlık hizmet sunumu etkili bir biçimde sürdürülecektir.

Gereksiz sağlık harcamalarına yönelik olarak gerçekleştirilen ampirik analizlerde, mevcut harcamaların beşte birinin gereksiz olduğu ve sağlık sisteminin performansını etkilemeden azaltılabileceğine yönelik kanıtlar bulunmaktadır. Fransa, Hollanda, İtalya ve Batı Avrupa ülkelerine ilişkin veriler, bu hipotezi destekler niteliktedir (OECD, 2018: 46). Bu düşünceyle çalışmanın odak noktası, Türkiye’de gerçekleşen muhtemel gereksiz sağlık harcamalarıdır. Bahse konu harcamalar tespit edilmeye çalışılacak ve Türkiye’deki mevcut durum ortaya konulacak ve çeşitli ülkelerle karşılaştırma yapılacaktır. Türkiye için daha önce böyle bir inceleme yapılmaması ise çalışmanın ayırt edici özelliği olduğundan literatüre katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

2. Sağlık Harcamaları Neden Artıyor?

Sağlık harcamalarının hemen hemen tüm ülkelerde düzenli bir biçimde artış gösterdiği dikkate alındığında, ortaya çıkan bu artışın OECD verilerine göre ülkelerin ekonomik büyüme hızlarından da fazla olduğu görülmektedir. Dolayısıyla sağlık harcamalarında gerçekleşen artış, ülkelerin bütçelerinde bir baskı unsuru haline gelmektedir. Örneğin Türkiye’de sağlık harcamalarının milli hâsıla içindeki payı 1990 yılında %2.5 iken bu oran 2017 yılında %4.2 olarak gerçekleşmiştir. Aynı dönemde ABD’de %17.2, İsviçre’de %12.3 ve Japonya’da %10.7’dir. 2017 yılında OECD ülkelerinde gerçekleştirilen sağlık harcamalarının milli hasılaya göre ortalaması ise %8.9 iken bu oran AB28 ülkelerinde %9.6 olarak gerçekleşmiştir (OECD, 2018). Tablo 1, AB ülkeleri ile seçili diğer ülkelere ilişkin sağlık harcamalarının, milli hasılaya olan oranını göstermektedir.

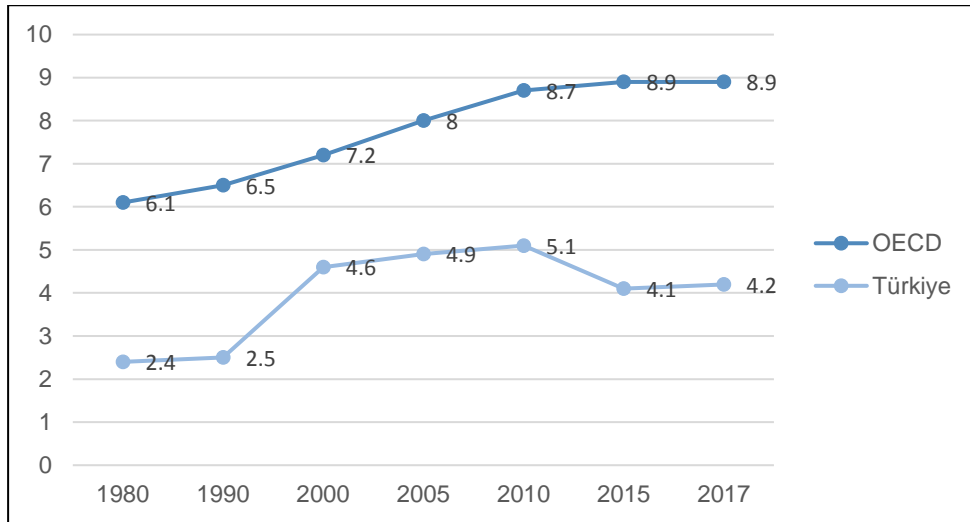
Şekil 1: AB28 Ülkeleri ile Seçili Diğer Ülkelerin Sağlık Harcamaları Milli Hasılaya Oranı (2017)



Kaynak: OECD Sağlık İstatistikleri 2018; WHO Sağlık İstatistikleri 2018

Tablo 1’de görüleceği üzere Türkiye, gösterilen ülkeler içinde sağlık harcamasının milli hasılaya olan oranı bakımından son sırada yer almaktadır. Milli hasılaya oranla en fazla sağlık harcaması yapan ülke %12.3 ile İsviçre iken onu %11.5 ile Fransa ve %11.3 ile Almanya takip etmektedir. AB28 ülkelerinin ortalamasının %9.6 olduğu düşünüldüğünde Türkiye bu seviyenin oldukça gerisindedir. Benzer biçimde 2017 yılı itibariyle Türkiye, OECD ortalamasının altında ve OECD ülkeleri arasında mevcut sağlık harcaması ile son sırada yer almaktadır. Bununla birlikte kanaatimizce, harcamanın büyüklüğünden ziyade nerelere ve hangi amaçlarla yapıldığının yakından incelenmesi gerekmektedir. Nispeten yaşlı nüfusa sahip Avrupa ülkelerinde gerçekleşen söz konusu yüksek harcamalar, sıra dışı olarak değerlendirilmemelidir. Dolayısıyla Türkiye’nin milli hasılaya oranla %4.2’lik bir sağlık harcaması gerçekleştirmesi, sağlık sisteminin performansı ile birlikte değerlendirilmesini gerektirmekte ve bu bağlamda ayrı bir çalışmanın konusuna girmektedir.

Şekil 2: Türkiye ve OECD Ülkelerinde Yıllar İtibariyle Sağlık Harcamalarının Gelişimi (% , Milli Hasıla)



Kaynak: OECD Sağlık İstatistikleri, 2018



Sağlık harcamalarının milli hasılaya olan oranına bakıldığında OECD ülkeleri ortalamasının genel itibariyle artış eğilimi gösterdiği görülmektedir. Diğer yandan 2008 finansal krizi sonrasında çoğu ülkede, sağlık harcamalarının azaldığı göze çarpmaktadır. Bunun temel nedeni ise maliyet yanlı önlemler ve yapısal reformlardır (Clements vd., 2013: 4028). Türkiye, söz konusu ülkelere örnek olarak gösterilebilir. 2003 yılında uygulamaya konulan “Sağlıkta Reform Programı” ile birlikte sağlık sisteminde köklü bir reform çalışması başlatılmış ve başarılı sonuçlar elde edilmiştir.

Günümüzde hükümetler finansman sorununu en aza indirebilmek ya da ortadan kaldırmak için sağlık sistemlerinin sürdürülebilmesi için çeşitli politikalar geliştirmektedir. Bunlar; sağlık harcamalarının frenlenmesi, diğer kamu harcamalarının kısılması ve vergilerin artırılmasıdır (OECD, 2010). Sağlık harcamalarındaki artışlar genellikle aşağıdaki nedenlere bağlı olarak ortaya çıkmaktadır:

- “Sosyal adaletin yaygınlaşması ve hizmet sunucularına erişimin artması,
- Hizmet kalitesine bağlı fiyat artışları,
- Teknolojik gelişmeye bağlı artışlar,
- Nüfusun artması ile birlikte tüketimde meydana gelen artışlar” (Mullen ve Spurgeon, 2000).

Yukarıda sayılan artış unsurları esas itibariyle bir ülkede gerçekleşmesi istenilen ve bu nedenle sıcak bakılan gelişmelerdir. Özellikle erişimin artması ile birlikte sosyal adaletin sağlanması, daha fazla bireyin bu hizmetlerden faydalanması ve tüketiminin artması, sağlıklı bir nüfus için gerekli harcamaların yapılması bakımından son derece önemlidir (Yereli vd, 2010: 6). Bununla birlikte harcama artışı her zaman sayılan bu faktörlerden kaynaklanmamaktadır. Yereli ve diğerleri tarafından Türkiye için sağlık harcamalarında artışa neden olan unsurlar aşağıdaki gibi tanımlanmaktadır (OECD, 2010):

- Verilmeyen hizmetlerin verilmiş gibi sunulması ve faturalandırılması,
- Gereksiz tetkik ve tedaviler,
- İleri tetkik ve tedavilerin aşama uyumsuzluğu,
- Bazı hizmet sunucularının rekabeti bozucu şekilde desteklenmesi,
- Mevzuata aykırı bir şekilde ve mevzuatın boşluklarından yararlanarak fatura tutarlarının yükseltilmesi,
- Mevzuata aykırı şekilde faturalandırma,
- Özel sigorta şirketlerinin ödemesi gereken hizmetlerin Sosyal Güvenlik Kurumu’na faturalandırılması,
- Yurtdışı hasta fiyatlandırması ile yurtdışı hasta fiyatlandırmasının farklılığı.

Sağlık harcamalarında artışa neden olan unsurlara dikkat edildiğinde yoğun olarak sağlık hizmetlerinin gereksiz ya da usulüne uygun olarak yapılmadığına vurgu yapılmaktadır. Nitekim bu durum OECD tarafından ayrı bir bölüm olarak ele alınmıştır (OECD, 2018: 45). Dolayısıyla gereksiz olarak gerçekleşen sağlık harcamalarının kaldırılması, hem sağlık sistemi hem de sosyal güvenlik sistemi için hayati düzeyde önemlidir. Aksi takdirde, gelecekte



yapılması gereken çoğu hizmetin finansman sorunu nedeniyle yapılamaması gibi istenmeyen durumlarla karşılaşılacaktır.

3. Literatürde Gereksiz Sağlık Harcamaları

Sağlık harcamalarının önemli bir kısmının israfa neden olduğu ve aslında gereksiz yere yapıldığı olgusu, literatürde son on yıldır tartışılmaya başlamıştır (Bentley vd., 2008). Bununla birlikte bahse konu tartışmaların genel olarak ABD merkezli olması ve aralarında bir yöntem ve kavram birliği olmaması nedeniyle, tutarlı bir yaklaşım sergilemediği yönünden eleştiriler de bulunmaktadır. Bu bağlamda gereksiz sağlık harcamaları aşağıdaki gibi açıklanabilir (Couffihal ve Socha-Dietrich, 2017: 19).

1. Zararlı olan veya fayda sağlamayan hizmetler ve işlemler,
2. Daha ucuz alternatifler veya avantajların tercih edilmesiyle önlenebilecek maliyetler.

Bir diğer yaklaşıma göre ise gereksiz harcamalar aşağıdaki formlarda oluşabilir:

1. Hastalar gereksiz olarak zarar görür veya sağlık durumlarında çok az ya da hiç fark oluşturmayan düşük nitelikli sağlık hizmeti alırlar,
2. Elde edilen sonuçlara daha az kaynak kullanılarak ulaşılabilir,
3. Yönetimsel bazı süreçlerin, çıktılarda etkisi yoktur ve böylece kaynaklar yolsuzluk gibi nedenlerle kaybedilebilir (OECD, 2018: 46).

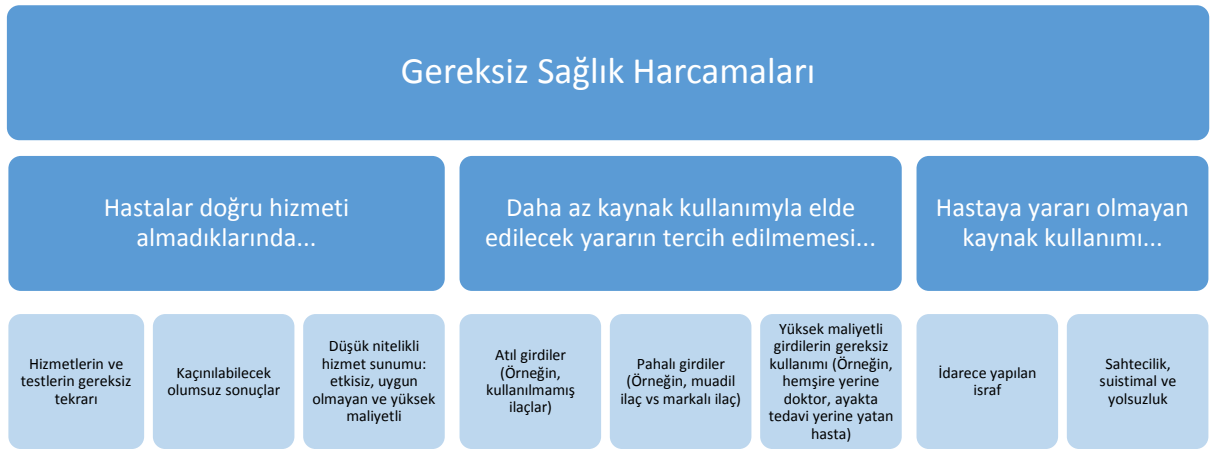
İsraf üretme potansiyeli olan aktörler dört kategoriye ayrılmaktadır: hastalar, klinisyenler, yöneticiler ve düzenleyici (regülatör) kurum ya da kuruluşlar. Bu aktörlerin farklı amaçları bulunduğundan, sağlık sisteminin organizasyonu, sağlık sisteminin hedeflerine ulaşılmasına katkıda bulunmak için bu aktörlerin davranışlarını düzenlemelidir. Dört ana neden, bireysel aktörlerin neden kaynakları boşa harcayabileceğini açıklayabilir (Couffihal ve Socha-Dietrich, 2017: 20):

1. *Daha iyisini bilmemek: Önyargılar, bilgi asimetrisi ve alışkanlıklar, en kötü kararlara, hatalara ve en iyi uygulamalardan sapmalara yol açmaktadır.*
2. *Daha iyisini yapamamak: sistemin kötü organize edilmiş ve kötü yönetiliyor olmasının yanı sıra eşgüdümün de zayıf olması, israfa neden olmaktadır. Bununla birlikte bu iki durumun varlığında esas itibarıyla aktörler, israf üretmeye meyilli olmamakla birlikte ellerinden gelenin en iyisini yapmalarına rağmen sonuç yetersizdir. Sistemin kendisi israf üretir.*
3. *Doğru şeyleri yaparak kaybetmek: Ekonomik güdüler ile sistem hedeflerinin birbirine uyumsuz olarak programlanması, israfla sonuçlanmaktadır. Örneğin, sunulan sağlık*

hizmetinin sonuç üzerinde değer oluşturup oluşturmadığına bakılmaksızın, klinisyenlere ödeme yapıldığında, böyle bir sonuçla karşılaşılmaktadır.

4. *Kasıtlı davranmak: Sistemde yer alan aktörlerin tamamı, yalnızca kendi çıkarlarına hizmet etmek amacıyla kasıtlı olarak israfa neden olabilirler. Bahse konu bu son faktör aslında kötü ekonomik teşviklerin de bir sonucudur ve temel olarak sağlık sistemindeki sahtekârlığa ve yolsuzluğa işaret etmektedir.*

Şekil 3: Gereksiz Harcamaları Belirlemeye Yönelik Bir Yaklaşım



Kaynak: OECD (2017)'den uyarlanmıştır.

Literatürde son yıllarda israfa neden olan harcamalarla ilgili ampirik çalışmalar da yoğunluk kazanmaktadır. Bulgular, sağlık harcamalarının beşte birinin boşa gittiğini ve sağlık sistemi performansına zarar vermeden elimine edilebileceğini göstermektedir (OECD, 2017). Bu kaygı verici tahmin, mevcut araştırmalarla desteklenmektedir. Örneğin, 2012 yılında Fransa'da doktorlar üzerinde yapılan bir ankete göre, müdahalelerin ortalama %28'inin tam olarak gerekçelendirilmediği tespit edilmiştir (OECD, 2018). ABD'de ise gereksiz ya da israfa neden olan sağlık harcamalarının, toplam harcamaların %20'den fazlasını temsil ettiğini ve üst sınırın da %50'ye yakın olduğu belirlenmiştir (Berwick ve Hackbarth, 2012). Benzer biçimde 2012 yılında yapılan bir araştırmada Avustralya'daki toplam sağlık harcamalarının neredeyse üçte birinin boşa gittiği tespit edilmiştir (OECD, 2017).

OECD ülkelerindeki her on hastadan biri, gereksiz yapılan sağlık hizmetleriyle zarar görmektedir. Hastane harcamalarının %10'undan fazlası, pek çok OECD ülkesinde hastanede yakalanan enfeksiyonların düzeltilmesine veya önlenabilir tıbbi hataların giderilmesi için yapılmaktadır. OECD ülkelerindeki her üç bebekten biri sezaryen ile doğuyor, ancak tıbbi bulgulara göre bu oranın en fazla %15 olması gerekmektedir. 7 OECD ülkesinde bu oran %35'in üzerinde olmakla birlikte, sadece İzlanda, Hollanda ve İsrail'de bu oran %15'e yakındır. Muadil ilaçların pazarlara girişi OECD ülkelerinde %10-80 arasında değişmektedir. Avustralya, Belçika, Kanada, Fransa, İtalya ve Portekiz beş acil servis başvurusunun en az



birinin gereksiz olduğunu raporlamıştır. Ortalama olarak, sahtecilik ve hata kaybı sağlık harcamalarının %6'sından fazladır, ayrıca OECD ülke vatandaşlarının üçte biri sağlık sektörünün bozuk veya aşırı yozlaşmış olduğunu düşünmektedir (Bu oran küresel olarak %45'tir).

4. Türkiye’de Gereksiz Sağlık Harcamalarının Oluşma Biçimleri

Sağlık harcamalarının çeşitli yollarla israfa neden olması nedeniyle kaynak kullanımında etkinsizlik sorunu gündeme gelmektedir. Özellikle beşeri sermaye yatırımları arasında yer alan sağlık hizmetlerinde oluşacak bir kayıp, gelecek nesilleri de doğrudan etkileme kapasitesi taşıdığından, bu alanda kaynak israfını engelleme üzerine uygulanacak politikalar, tartışmasız önem arz etmektedir. Dolayısıyla bu bölümde, Türkiye’de gereksiz olarak gerçekleşen sağlık harcamalarının ortaya çıkış yolları üzerinde durulmakta ve bunların önlenilme potansiyeli tartışılmaktadır.

4.1. Gereksiz Başvurular

Türkiye’de Sağlık Bakanlığı verilerine göre (2017) toplam hekime müracaat sayısı yaklaşık olarak 686 milyondur. Söz konusu başvuruların 216 milyonu birinci basamak sağlık hizmet kuruluşlarına yapılırken, geriye kalanı özel tıp merkezleri, hastaneler, ikinci ve üçüncü basamak sağlık hizmet kuruluşlarına yapılmıştır. Birinci basamak sağlık hizmet kuruluşlarına yapılan başvuruların çok büyük bir kısmı (205 milyon) aile hekimliğidir. İkinci ve üçüncü basamak hizmet kuruluşlarına yapılan başvuru sayısı toplamı ise yaklaşık 470 milyon seviyesindedir. 2002 yılında gerçekleşen toplam başvuru sayısının 209 milyon civarında gerçekleştiği dikkate alındığında, ortaya çıkan rakamın büyüklüğü daha iyi anlaşılmaktadır. Tablo, Türkiye’de yıllar itibariyle sağlık hizmet sunucularına yapılan başvuru sayılarını göstermektedir.

Tablo: Yıllar İtibariyle Sağlık Hizmet Sunucularına Yapılan Başvuru Sayısı

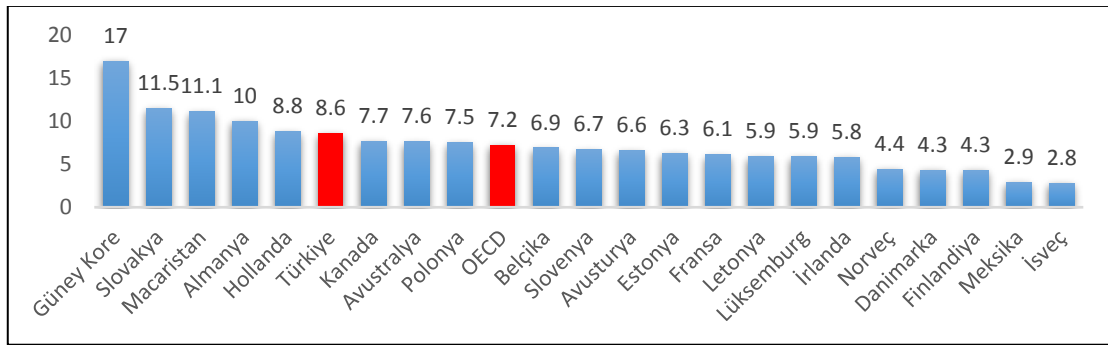
2002	2008	2010	2011	2012	2016
208.9 66.049	527.5 66.394	539.0 85.967	611.2 36.345	621.7 86.297	685.7 09.179

Kaynak: Sağlık Bakanlığı İstatistik Yıllıkları

Türkiye’de 2002 yılında sağlık hizmet sunucularına yapılan toplam başvuru sayısı yaklaşık olarak 209 milyondur. 2003 yılında uygulamaya konulan “Sağlıkta Dönüşüm Programı” ile birlikte, sağlık hizmet sunucularına erişim olanağı kolaylaştırılmış ve sosyal

güvenlik kapsamında yer alan nüfusun payı ise yıllar itibariyle artmıştır. Bu etkenler sonucunda hizmet sunucularına yapılan başvuru sayısı da artış göstermiştir. Bu bağlamda 2008 yılında 527 milyon toplam başvuru varken bu sayı 2011 yılında 611 milyona yükselmiştir. Söz konusu artış, sıradışı olarak değerlendirilebilirken bunun yeşil kart sahibi nüfusun, sağlık hizmet sunucularına erişim olanağında meydana gelen iyileşmeden kaynaklandığı ileri sürülebilir. Nitekim 01.01.2012 tarihi itibariyle Genel Sağlık Sigortasının hayata geçirilmesiyle birlikte, sosyal güvenliğin kapsamı genişletilmiş ve sonuç olarak sağlık hizmet sunucularına yapılan başvuru sayısı artmıştır. Gerçekleşen başvuru sayılarının uluslararası karşılaştırması, aşağıdaki şekilde gösterilmektedir.

Şekil 4: Seçili Ülkelerde Kişi Başına Hekime Başvuru Sayısı (2016)



Kaynak: OECD Sağlık İstatistikleri, 2018

Yukarıda bahsedildiği üzere Türkiye, OECD ülkeleri arasında milli hasılasına kıyasla sağlık hizmetlerine ayırdığı pay ile son sıralarda bulunmasına rağmen, kişi başına düşen hekime başvuru sayısında ise Tablo 1'de gösterilen sağlık hizmet sunucularına yapılan başvuru miktarını destekler biçimde üst sıralarda yer almaktadır. Örneğin GSMH oranına göre yaklaşık %11'i düzeyinde sağlık harcaması yapan İsveç, hekime başvuru sayısında tablodan da görüleceği üzere son sırada yer almaktadır. Benzer biçimde yüksek oranda sağlık harcaması yapan Norveç, Finlandiya ve Danimarka gibi ülkelerin, hekim başvuru sayısında son sıralarda yer alması, dikkat çekicidir. OECD ülkeleri ortalamasının 7.2 olduğu düşünüldüğünde Türkiye kişi başına 8.6 başvuru sayısı ile ortalamanın üzerinde yer almaktadır. Dolayısıyla bahse konu başvuruların gerçeği yansıtıp yansıtmadığı ya da bir diğer deyişle gerekli olup olmadığı, incelemeye muhtaçtır.

Sağlık hizmet sunucularına yapılan başvuruların içeriğine odaklanıldığında, bunların gerçeği yansıtmadığı ve bazılarının gereksiz olduğu iddia edilmektedir. Özellikle hastane dışındaki çeşitli hastalık durumlarının birinci basamakta daha iyi yönetilmesiyle birlikte



hastanelere yapılacak başvuru sayısının azalacağı düşünülmektedir. Dolayısıyla söz konusu hastalıklardan bazıları şu şekilde sıralanabilir (OECD, 2018: 48): Diyabet, hipertansiyon, kalp, kronik obstrüktif akciğer hastalığı (KOAH), bronşit ve astım. Avrupa Birliği kapsamında sıralanan bu hastalıklar için 2015 yılında 4.6 milyon başvuru yapıldığı ve bunun toplam başvuruların %5.6'sını oluşturduğu düşünüldüğünde, daha iyi bir birinci basamak sağlık hizmeti yoluyla, bu başvurulardan kaçınılabileceği belirtilmektedir. Toplamda 37.6 milyon hastane yatış gününe denk gelen kronik beş hastalığın başvuru sayısının yüksek seyrettiği ülkeler ise Bulgaristan, Romanya, Polonya, Almanya, İspanya ve Macaristan'dır.

Diyabet, hipertansiyon, kalp, kronik obstrüktif akciğer hastalığı (KOAH), bronşit ve astım gibi hastalıklar nedeniyle sağlık hizmet sunucularına yapılan başvuruların, toplam başvuru sayısına oranı en yüksek olan ülkeler sırasıyla, Bulgaristan, Romanya ve Arnavutluk iken en düşük olan ülkeler ise İsveç, Sırbistan ve Hırvatistan'dır. AB25 ülkelerinin ortalaması %5.5 olup Türkiye'de bu oran %6.1 ile ortalamanın üzerindedir (OECD, 2017). Dolayısıyla Türkiye, sıralanan bu hastalıklar nedeniyle sağlık hizmet sunucularına gerçekleşen başvuru sayısını azaltabilecek potansiyele sahiptir. Bunun için de birinci basamak sağlık hizmetlerini geliştirmeli ve bu yönde politikaları hayata geçirmesi gerekmektedir.

4.2. Yolsuzluk

Sağlık sektöründe yolsuzluğa dair algı, vatandaşlar arasında oldukça yaygındır. OECD ülkeleri arasında yapılan bir araştırmaya göre, vatandaşların üçte birinin, sağlık sektöründe yolsuzluk yapıldığını düşünmesi, bu duruma örnek olarak gösterilebilir. Bu duruma, sağlık sektörünün doğasında yer alan asimetrik bilgi ya da bir diğer deyişle, arz ve talep eden taraflar arasında enformasyon probleminin neden olduğu ileri sürülebilir. Hizmeti talep eden tarafın (hasta), arz eden tarafa göre (hekim/hastane) eksik bilgiye sahip olması nedeniyle, gerçekleşecek işlemler üzerinde karar verici durumda olmaması ve bunun arz edici tarafından kötüye kullanılabilmesi durumu, sağlık sektörünü başarısızlığa uğratmaktadır. Bu bağlamda, tüketicilerin sağlık sektöründe yolsuzluk türü davranışların var olduğunu düşünmesi, yersiz değildir. 2013 yılı için 103 ülke için, sağlık sektöründe var olan yolsuzluk rakamlarına göre vatandaşların %45'i, sağlık sektörünün yozlaştığını düşünmektedir. OECD ülkeleri için bu oran %34 iken Türkiye'de ise global ortalamaya yakın bir biçimde %43'tür. Bu düşünceye neden olan faktörlerden birisi ise, sağlık sisteminde var olan informal ödemelerdir. Hastanın sağlık hizmetini doğru, hızlı ya da güvenilir bir biçimde alabilmesi için yapması gereken bir ödemenin varlığına işaret eden informal ödemeler, farklı isimlerle de ortaya çıkabilmektedir. Bu bağlamda OECD ülkelerinde vatandaşların %7'sinin, böyle bir ödeme yapmak zorunda olduğu belirtilirken Türkiye için bu oran %13 gibi oldukça yüksek bir seviyededir (OECD, 2017). Dolayısıyla, sistem içinde ortaya çıkan bu tür ödemelerin, gereksiz olduğu ve sağlık harcamalarını artırdığı ifade edilebilir.

4.3. Sezaryen Yoluyla Gerçekleştirilen Doğumlar

Sağlık harcamalarının gereksiz artışına neden olan bir diğer unsur ise sezaryen yoluyla gerçekleşen doğumlardır. Sezaryen, gerekli olması durumunda hem annenin hem de bebeğin



hayatını kurtaran önemli bir cerrahi müdahale yöntemi olmasına rağmen, günümüzde çoğu zaman bu amacın dışında uygulanmaktadır. Nitekim sezaryen ile gerçekleşen doğum oranlarına bakıldığında Türkiye, dünyada ilk sıralarda yer almaktadır. 2016 yılında OECD ülkelerinde her 1.000 canlı doğum başına sezaryen oranı ortalama 288 iken bu rakam Türkiye’de 531.5 gibi oldukça yüksek bir seviyededir. Türkiye %53’lük sezaryen oranı ile OECD ülkeleri arasında birinci sıradadır. Türkiye’yi %48 ile Şili, %46.7 ile Meksika ve %39 ile Kore takip etmektedir. En düşük sezaryen oranına sahip ülkeler ise %16 ile Hollanda ve Finlandiya’dır (OECD, 2018). Dolayısıyla sağlık harcamalarında artışa neden olan bu uygulamanın harcamaları gereksiz artırdığı ve azaltılması gerektiği ileri sürülebilir.

4.4. Antibiyotik Tüketimi

Türkiye’de gerçekleşen toplam sağlık harcamalarının yaklaşık olarak üçte biri, ilaç harcamalarına gitmektedir. Bununla birlikte Türkiye, OECD ülkeleri içinde antibiyotik tüketiminin en fazla olduğu Yunanistan’dan sonra ikinci ülke konumundadır. Sırasıyla 45.2 ve 42.3 düzeyinde 1.000 kişi başına gündelik doz kullanımının yer aldığı bu iki ülke, OECD ortalaması olan 22.9 seviyesinin de oldukça üzerindedir. Dolayısıyla, bu ülkelerde antibiyotik kullanımının akılcı yapılmadığı ve gereksiz sağlık harcamasına yol açtığı düşünülebilir. Nitekim antibiyotik tüketim oranlarının Hollanda’da 10.6, Avusturya’da 14.3 ve Estonya’da 14.5 olarak gerçekleştiği dikkate alındığında durumun ciddiyeti daha iyi anlaşılacaktır (OECD, 2018).

Sonuç

Bilindiği gibi tüm dünyada sağlık harcamaları artış göstermektedir. Özellikle teknolojinin gelişmesi, yaşam sürelerinin uzaması, sosyal güvenlik ağlarının genişlemesi nedeniyle sağlık hizmetlerinin sunumu ve finansmanı bir sorun haline gelmektedir. Bunlara ek olarak ortaya çıkan gereksiz harcamalar da finansman sorununu daha da derinleştirmektedir.

Son yıllarda sağlık harcamalarının artışına yönelik yapılan çalışmalarda, gereksiz sağlık harcamalarının bir hayli arttığı gözlemlenmiştir. Bu kimi zaman sağlık hizmetini sunucularının bizatihi kendilerinden kaynaklanmakta kimi zaman da sağlık hizmetlerinden yararlananlar tarafından gereksiz sağlık harcamaları yapılmaktadır. Özünde sağlık hizmetinden yararlananların bu hizmetlerin kaliteli olup olmadığını ya da işe yarar olup olmadığını test etmeye kalkması, müdahaleye gerek duyulmayacak derecedeki sorunları sağlık hizmet sunucularına danışması, gereksiz yere sunucuları meşgul etmesi en bilindik gereksiz sağlık harcamalarındandır. Bununla birlikte sistemin kendisinden kaynaklı bazı gereksiz harcamalar da yapılmaktadır. Örneğin, sağlık idareleri tarafından yapılan idari israflar ile bürokratik işlemlerden kaynaklı kırtasiye masrafları ve belgelerde yapılan usulsüzlük ve sahtecilik bunların başında gelmektedir. Sağlık harcamaları noktasında en fazla pay yolsuzluk nedeniyle oluşmaktadır. Ayrıca hekimlerin ve sağlık personellerinin de harcamalara dikkat etmemesi, gereksiz yere sağlık harcamalarını arttırmaktadır. Kullanılması gereken ilaçların yerine başka ilaçların tercih edilmesi, pahalı muadil ilaçların kullanılması veya gerekmeyen durumlarda dahi yüksek teknolojik cihaz ve makinelerin kullanılması sağlık harcamalarını arttırmaktadır.



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES

FSCONGRESS 19

PROCEEDING BOOK



Türkiye’de gereksiz yere yapılan sağlık harcamaları bir hayli yüksektir. Söz konusu harcamaların önlenmesi, hem sağlık hizmetlerinin sunumunun kalitesini artıracak hem de finansman sorununun iyileşmesine vesile olacaktır.

Kaynakça

Bentley, T. G. K., Effros, R. M., Palar, K. & Keeler, E. B. (2008). “Waste in the U.S. Health Care System: A Conceptual Framework”, *The Milbank Quarterly*, 86 (4), 629-659.

Berwick, D. M. & Hackbarth, A. D. (2012). “Eliminating Waste in US Health Care”, *Journal of the American Medical Association*, 307(14), 1513-1516.

Clements, Benedict; Gupta, Sanjeev & Nozaki, Masahiro. (2013). What happens to social spending in IMF-supported programmes?, *Applied Economics*, 45 (28), 4022-4033.

Couffinhal, A. & Socha-Dietrich, K. (2017). “Ineffective spending and waste in health care systems: framework and findings” içinde *OECD Tackling Wasteful Spending on Health 2017*, Paris: OECD Publishing.

Mullen, P. & Spurgeon, P. (2000). *Priority Setting and the Public*. Oxon: Radcliffe Medical Press.

OECD. (2010). *OECD health data*. <http://www.oecd.org/els/health-systems/health-data.htm>

OECD. (2017). *Tackling Wasteful Spending on Health*. Paris: OECD Publishing.

OECD. (2018). *Health at a Glance: Europe 2018: State of Health in the EU Cycle*. Paris: OECD Publishing.

Sağlık Bakanlığı. (2017). *Sağlık Bakanlığı İstatistikleri*. <https://www.saglik.gov.tr/TR,11588/istatistik-yilliklari.html>

WHO. (2018). *World Health Statistics 2018: Monitoring Health for the SDGs*. Geneva: World Health Organization.

Yereli, A. B., Kobal, İ. & Köktaş, A. M. (2010). “Türkiye’de Sağlık Harcamalarını Arttıran Faktörler”, *Uluslararası 8. Bilgi, Ekonomi ve Yönetimi Kongresi Bildiriler Kitabı*, 28-31 Ekim, İstanbul.



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES
FSCONGRESS 19
PROCEEDING BOOK



BİRLEŞMİŞ MİLLETLER GÜVENLİK KONSEYİ'NİN REFORM SORUNSALI

Şeyda GÜDEK GÖLÇEK*

Abstract

The United Nations (UN), which considers international peace and security as one of its priority objectives, has forbidden the use of force to states with the exception of self-defense. The UN delegated responsibility for the use of force from the states to the Security Council which is the executive body of the UN. This important power puts membership composition of the Security Council and therefore the decision-making mechanism in a central position. However, due to the impact of international changes and the problems arising from the way the Security Council uses its responsibility, reform pressures on the council have continued to increase since the 1990s. Nevertheless, there has been no regulation in line with the demands for reform.

Özet

Uluslararası barış ve güvenliği öncelikli hedeflerinden bir olarak gören Birleşmiş Milletler (BM), meşru müdafaa istisnası dışında devletlere kuvvet kullanımı yasaklamıştır. BM, kuvvet kullanımına ilişkin sorumluluğu devletlerden alarak yürütme organı olan Güvenlik Konseyi'ne devretmiştir. Bu önemli yetki Güvenlik Konseyi'nin üyelik kompozisyonunu ve dolayısıyla karar alma mekanizmasını merkezi bir konuma taşımaktadır. Ancak uluslararası alanda meydana gelen değişikliklerin etkisi ve Güvenlik Konseyi'nin sorumluluğunu kullanma biçiminden kaynaklanan sorunlar nedeni ile Konsey üzerindeki reform baskıları 1990'lı yıllardan itibaren artarak devam etmektedir. Buna rağmen reform talepleri doğrultusunda herhangi bir düzenleme söz konusu olmamıştır.

Giriş

II. Dünya Savaşı'nın ardından kurulan BM'nin kurulduğu dönem itibari ile en önemli sorumluluğu uluslararası barış ve güvenliğin sağlanması olmuştur. Bu sorumluluğu yerine getirirken

* Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Siyaset Bilimi ve Uluslararası İlişkiler Bölümü



BM, sözleşmesine göre öncelikli olarak barışçıl araçlara başvuracak fakat yeterli olmaması halinde zorlayıcı araçları da kullanabilecektir. Uluslararası alanda, meşru müdafaa istisnası dışında, devletlerin kuvvet kullanımının hukuk dışı olması nedeni ile BM istisnai bir yetkiye sahip olmaktadır. Daha özeldir, bu yetkiyi kullanma sorumluluğu ise BM'nin yürütme organı olan Güvenlik Konseyi'ne devredilmiştir.

Güvenlik Konseyi'nin kuvvet kullanımına karar alabilmesi için, usule ilişkin kararlar dışında, on beş üyesinin dokuzunun olumlu oy kullanması gerekmektedir. Ancak Konsey'in veto yetkisi olarak bilinen ayrıcalığına sahip daimi üyelerinin hiç birinin olumsuz oy kullanmaması gerekmektedir. Dolayısıyla uluslararası güvenliğe dair sorunlarda yaptırım uygulayabilme noktasında, bu beş üyenin tutumu belirleyici olmaktadır. Nitekim Güvenlik Konseyi'nin reform tartışmalarının merkezinde olmasının nedeni bu yetkinin kullanma kararının alınması ve kullanılmasından kaynaklanan sorunlardır.

1. Reform Taleplerinin Arkasında Yatan Nedenler

Güvenlik Konseyi'ne yönelik reform taleplerinin nedenlerinin başında Konsey'in üyelik bileşimi gelmektedir. Kurulduğu dönemde güç ve coğrafi temsil unsurları dikkate alınarak oluşturulan Konsey'in üyelik bileşimi, savaşın galibi devletlere beş daimi üyeliği ve temsil adaletini (bir dereceye kadar) sağlamak amacı ile de dokuz geçici üyeliği içermektedir (Bourantonis, 2005: 6-7). Kurulduğu dönemin politik realitesini temsil eden Konsey'in üyelik yapısına bugün yükselen devletlerden itirazlar gelmektedir. Örneğin küresel yükselen ekonomiler olan Almanya ve Japonya, gayri resmi yollardan da olsa Konsey'de yer almak istediklerini belli etmektedir. Fakat Konsey'deki özgül ağırlıklarını kaybetmek istemeyen daimi üyeler buna sıcak bakmamaktadır. Son zamanlarda finansal maliyetleri paylaşmak adına ABD ve onun etkisi ile İngiltere bu isteğe ılımlı yaklaşırken Çin böylesi bir genişlemeyi önlemektedir (Bourantonis, 2005: 43-63). Üstelik günümüzde bu devletlere Brezilya, Nijerya ve Hindistan gibi bölgesel güçler de eklenmiştir (Thakur, 2004: 71).

Bu devletler daimi üyelik için adaylıklarını ima ederken, Konsey'in geçici üyeliğinde yenilik yapılması da talep edilmektedir. Kurulduğu dönemde altı geçici üyesi olan Konsey, dekolonizasyon süreci sonrasında on geçici üyeye ulaşmıştır. Ancak reform taleplerinin odak noktalarından biri olarak geçici üyeliklerin artırılması isteği dikkat çekmektedir. Fakat burada üyelerine coğrafyaya göre dağılımı konusunda bir birlik bulunmamaktadır.

Güvenlik Konseyi için ortaya atılan reform taleplerinin daha önemli nedeni ise Konsey'in meşruiyet krizinden kaynaklanmaktadır. Bu meşruiyet krizini yasal, prosedürel ve performans meşruiyeti olmak üzere üçlü bir ayağa oturtmak mümkündür. Yasal meşruiyet BM'nin, kurucu



sözleşmesinde yer alan alanların ve yetkilerin dışında hareket ettiği için, meşru olmayan eylemlerde bulunduğunu iddia etmektedir (Binder & Heupel, 2015: 240-241). Esasında bu iddianın nedeni insani koruma sorumluluğu ve barışı koruma misyonları gibi sözleşmede yer almayan yaptırım yöntemlerinden kaynaklanmaktadır. Ancak bu eylemleri meşru olmadığı yaklaşımı dar bir kesim tarafından savunulmaktadır.

Üzerinde konsensüs sağlanmış olan meşruiyet krizinin diğer ayağını ise prosedürel meşruiyet oluşturmaktadır. Bu noktadaki eleştiriler Güvenlik Konseyi'nin karar alma mekanizmasından temellenmektedir. Nitekim beş üyenin veto hakkına sahip olması, bu devletlerin önceliklerinin ve çıkarlarının farklı olması nedeni ile karar alma yolunu tıkamaktadır (Fitzgerald, 2000: 329-333). Bu karar alma mekanizması demokratik olmamasının yanında Konsey'in hareket kabiliyetini de zayıflatmaktadır (Chayes & Chayes, 1995: 127). Bu nedenle pek çok krizde BM işlevsiz bir örgüt olarak kalmış ve pek çok eleştirinin hedefi olmuştur.

Son meşruiyet sorununu Güvenlik Konseyi'nin performansı yani ihtiyaç duyulan çözümleri sağlamadaki yetersizliği oluşturmaktadır (Scharpf, 1999: 6). Konsey uluslararası barışı riske eden sorunları tespit etmekte ve uygun yöntemleri belirleyip harekete geçememektedir. Özellikle veto yetkisine sahip devletler, bu yetkiyi daha çok kendi politikalarını uygulamak ve uluslararası alanda çıkarlarını korumak amacıyla kullanmaktadırlar (Hurd, 2008: 202). Bu nedenle BM uluslararası alanda çok az krize müdahale edebilmiştir. Ancak bu müdahaleler olması gerekenden çok daha geç bir zamanlama ile ve genellikle yetersiz şekilde gerçekleşmiştir.

Tüm bu sorunların neticesinde Güvenlik Konseyi'nin güvenilirliği azalmış ve prestiji zayıflamıştır. Bu nedenlerle Konsey, 1990'lı yıllardan itibaren artarak devam eden bir reform baskısı altında kalmaktadır. Geniş çevrelerce yapılan tartışmalar neticesinde çeşitli reform projeleri gündeme gelmiştir.

2. Güvenlik Konseyi'ne Yönelik Reform Teklifleri

Güvenlik Konseyi için yapılan reform önerileri BM Genel Kurulu'nun çalışmaları çerçevesinde yürütülmüştür. Çeşitli planlar ortaya konulmuş olmasına rağmen, genelde reform projelerinin Konsey'in temsil sorununa odaklandığı görülmektedir. Konseyin üyelik bileşiminin, günümüz politik realitesine uyarlanması ve üye sayısının artırılarak, üyelerin coğrafyaya göre daha dengeli bir dağılım ile temsil etmesi hedeflenmiştir.

Bu planların başında ilk öneri olarak Razali Planı gelmektedir. Genel kurulun görevlendirmesi üzerine kurulan çalışma grubu ile Malezya Büyükelçisi Razali İsmail öncülüğünde 1997 yılında ortaya



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES

FSCONGRESS 19

PROCEEDING BOOK



konulmuştur. Bu plan Konseye beş daimi ve dört daimi olmayan üyeyi eklemeyi amaçlamıştır (UN Press Release, 1997). Razali Planı'nın ardından Kofi Annan'ın girişimi ile 2004'te Güvenli Bir Dünya Bizim Ortak Sorumluluğumuz başlıklı raporda sunulan reform önerisi gelmektedir. İki modelden oluşan bu raporun A modeli 6 daimi ve 3 daimi olmayan üye, B modeli ise 9 daimi olmayan üye ile Konsey'in genişletilmesini istemektedir (General Assembly Report: 2004: 66-68).

Reform önerileri 2005 yılında, 59. Genel Kurul toplantısında sunulan üç farklı öneri ile devam etmiştir. G-4 Kararı Tasarısı olarak bilinen ilk öneriye göre Konsey 6 daimi ve 4 daimi olmayan üye ile genişletilmelidir (General Assembly Report, 2005a: 2-3). Afrika devletlerinin çoğunluğunu oluşturduğu ikinci grubun tasarısı ise, G-4 Kararı Tasarısı'na eklemeye yaparak, daimi olmayan üyelerin 26 dönüşümlü daimi olmayan üyeler arasından seçilmesini önermiştir (General Assembly Report, 2005b: 2-3). Son öneri, G-4 tasarısının daimi üyeliği arttırmak istemesine karşı çıkan Uzlaşma İçin Birlik Grubu'ndan gelmiştir. Bunun yerine üyeliklerin daha geniş temsil sağlaması amacı ile bölgesel temelde temsil esasına göre belirlenmesini önermişlerdir (General Assembly Report, 2005c: 2-3).

Bu önerilerden sonra Konsey için tam bir reform teklifi veya alternatif içermese de bu konu iki grupta daha gündeme gelmiştir. Bunlardan ilki 60. Genel Kurul toplantısında S-5 (*Small Five*) olarak bilinen İsviçre, Kosta Rika, Singapur, Lihtenştayn ve Ürdün tarafından yapılmıştır (General Assembly Report, 2005d: 2-4). Diğeri ise 61. Genel Kurul toplantısında, kurul başkanı tarafından konu ile ilgili üye devletler ile görüşerek çalışma yapılması için oluşturulan Kolaylaştırıcılar (*Facilitators*) grubundan gelmiştir (Report of the Facilitators, 2007: 1-8).

1990'lı yılların sonu ve 2000'li yılların başlarında yoğunlaşan reform gündemi daha sonra yavaşlamıştır. Geliştirilen tüm öneri ve Güvenlik Konseyine yöneltilen eleştirilere rağmen herhangi bir gelişme yaşanmamıştır. Konseye dair ortaya konuşan sorunlar ise halen devam etmektedir.

Sonuç

Uluslararası alanda, sahip olduğu yetki nedeni ile önemli bir yerde bulunan Güvenlik Konseyi, üyelik bileşiminin temsil yeteneğinin zayıflamış olması ve meşruiyet kriz nedeni ile reform talepleri ile karşı karşıya kalmaktadır. Genel Kurul'un çalışmaları çerçevesinde Güvenlik Konseyi'nin üyelik sayısını genişletmeyi ve coğrafi dağılımını dengelemeyi amaçlayan çeşitli teklifler ortaya atılmıştır. Ancak bu konuda, halen herhangi bir ilerleme kaydedilmemiştir.

Güvenlik Konseyi'nin yapısında değişim yapılmamasının esasen birkaç sebebi bulunmaktadır. Bu sorunların ilki BM'nin kurucu sözleşmesinin değişime katı yapısından kaynaklanmaktadır. Sözleşmeye göre Güvenlik Konseyi'nin yapısında reform yapmak için BM sözleşmesinde değişiklik



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES

FSCONGRESS 19

PROCEEDING BOOK



yapmak gerekmektedir. Sözleşmede değişiklik yapılmasını düzenleyen 18. bölümün 108. maddesine göre, “yapılacak değişiklikler, Genel Kurul üyelerinin üçte iki çoğunluğu tarafından kabul edilip, Güvenlik Konseyi’nin sürekli üyelerinin tümünü kapsamak üzere BM üyelerinin üçte ikisi tarafından her birinin anayasa kuralları gereğince onaylandığı zaman, tüm BM üyeleri için yürürlüğe girmektedir”. Bu nedenle reform girişimi öncelikle ciddi bir çoğunluğu gerektirmektedir ve bunu sağlamak hali hazırda mümkün olmamıştır.

Bununla birlikte reform taleplerinin temel odaklarının üyelik temsilini genişletmek istemesi de başka bir soruna neden olmaktadır. Öncelikle temsil sahibi olması söz konusu olan üyelerin nasıl belirleneceği bir sorun oluşturmaktadır. Zira örneğin bölgesel güçler olarak Latin Amerika’da Brezilya ve Arjantin, Asya’da Pakistan ve Hindistan, Afrika’da Nijerya ve Güney Afrika arasında rekabet bulunmaktadır.

Reform sürecinin önu, nihayetinde sistemin önemli aktörleri olmaya devam eden devletler tarafından kesilmektedir. Dolayısıyla reformun önündeki diğer engellerin alt yapısını teşkil eden, esasında devletlerin özgül ağırlığını sağlayan uluslararası sistemin kendisi olmaktadır. Bunun doğal bir sonucu olarak, BM çatısı altındaki (özellikle güçlü) devletlerin, BM’nin kurumsal yapısının önüne geçtiği ve reform çalışmalarını engellediği görülmektedir. BM’nin uluslararası sistemden bağımsız bir yapısı mümkün olmadığı için, bu kurumsal yapı içerisinde söz konusu olan reform girişimleri, ancak sistemsel değişimlerle hayata geçirilebilecektir. Bu nedenle, sistemin realitesinin farkında olunarak, küçük fakat kademeli değişimlerin teamül haline getirilmesi için çalışmak ciddi bir reformun yapılması adına yardımcı olacaktır. Aksi halde sürekli reform tartışmalarının yaşandığı ancak herhangi iyi bir ilerlemenin söz konusu olmadığı kısır döngü içinde kalınmaya devam edilecektir.

Kaynakça

- Binder, M. & Heupel, M. (2015). The Legitimacy of the UN Security Council: Evidence from Recent General Assembly Debates, *International Studies Quarterly*, 59.
- Bourantonis, D. (2005). *The History and Politics of UN Security Council Reform*, London: Routledge.
- Chayes, A. & Chayes, A. H. (1995), *The New Sovereignty: Compliance with International Regulatory Agreements*, Cambridge: Harvard University Press.
- Fitzgerald, A. (2000). Security Council Reform: Creating a More Representative Body of the Entire UN Membership, *Peace International Review*, 12 (2).
- General Assembly Report. (2004). Report of the High-Level Panel on Threats, Challenges and Change, <http://hrlibrary.umn.edu/instree/report.pdf> (Erişim Tarihi: 10.01.2019).
- General Assembly Report. (2005a). Question of Equitable Representation and Increase in the Membership of the Security Council and Related Matters,



QUO VADIS SOCIAL SCIENCES
FSCONGRESS 19
PROCEEDING BOOK



- <https://www.globalpolicy.org/images/pdfs/0706g4resolution.pdf> (Erişim Tarihi: 10.01.2019).
- General Assembly Report. (2005b). Question of Equitable Representation on and Increase in the Membership of the Security Council and Related Matters, <https://www.globalpolicy.org/images/pdfs/0718auresolution.pdf> (Erişim Tarihi: 10.01.2019).
- General Assembly Report. (2005c). Question of Equitable Representation on and Increase in the Membership of the Security Council and Related Matters, <https://www.globalpolicy.org/images/pdfs/0721uforcresolution.pdf> (Erişim Tarihi: 10.01.2019).
- General Assembly Report. (2005d). To all Permanent Representatives and Permanent Observers of all Missions to the United Nations, https://www.globalpolicy.org/images/pdfs/Swiss_S5_Resolution_November_10_2005.pdf (Erişim Tarihi: 10.01.2019).
- Hurd, I. (2008). Myths of Membership: The Politics of Legitimation in UN Security Council Reform, *Global Governance*, 14.
- Report of the Facilitators. (2007). To the President of the General Assembly on the Consultations Regarding “The Question of Equitable Representation on and Increase in the Membership of the Security Council and Other Matters Related to the Security Council”, <http://www.un.org/ga/president/61/letters/SC-reform-Facil-report-20-April-07.pdf> (Erişim Tarihi: 10.01.2019).
- Scharpf, F. W. (1999), *Governing in Europe: Effective and Democratic?*, Oxford: Oxford University Press.
- Thakur, R. (2004). United Nations Security Council Reform, *African Security Review*, 13 (3).
- UN Press Release. (1997). Assembly President Proposes Increase in Security Council Membership to 25 by Adding 5 Permanent, 4 non-Permanent Members, GA/9228, <https://www.un.org/press/en/1997/19970320.ga9228.html> (Erişim Tarihi: 10.01.2019).
-