

AVRASYA ZİRVESİ



ULUSLARARASI AVRASYA
İŞLETME BİLİMLERİ VE EKONOMİ
KONGRESİ

30 Kasım - 2 Aralık 2018
ANKARA

TAM METİN KİTABI

Editörler
Dr. Eda Rukiye DÖNBAK
RAHMAT ULLAH

-2018-

ISBN 978-605-7923-64-6

TAM METİN KİTABI



ULUSLARARASI AVRASYA İŞLETME BİLİMLERİ VE EKONOMİ KONGRESİ

30 Kasım-2 Aralık 2018

Ankara

Editör

Dr. Eda Rukiye DÖNBAK

Rahmat ULLAH

İKSAD YAYINEVİ®

(TC. KÜLTÜR VE TURİZM BAKANLIĞI YAYINEVİ RUHSAT NUMARASI:

2014/31220) TÜRKİYE
TR: +90 342 606 06 75 USA: +1 631 685 0 853

E-mail: info@iksad.com

www.iksad.org.tr www.iksadkongre.org

Bu kitabın tüm hakları İKSAD Yayınevi'ne aittir.

Yazarlar etik ve hukuki olarak eserlerinden sorumludurlar.

Iksad Publications - 2018©

Yayın Tarihi: 26.12.2018

ISBN – 978-605-7923-64-6

KONGRE KÜNYESİ

KONGRE ADI

ULUSLARARASI AVRASYA İŞLETME BİLİMLERİ VE EKONOMİ KONGRESİ

TARİHİ VE YERİ

30 Kasım-2 Aralık 2018, Ankara

DÜZENLEYEN KURUMLAR

İKSAD- İktisadi Kalkınma ve Sosyal Araştırmalar Derneği

KONGRE BAŞKANI

Prof. Dr. Mustafa TALAS

DÜZENLEME KURULU BAŞKANI

MUSTAFA LATİF EMEK

GENEL KOORDİNATÖR

Rahmat ULLAH

YABANCI KONUŞMACILAR

ДАРЬЯ АЛЕЕКСЕВА -Moldova

ELMAN IBISHOV - Azerbaycan

FARHAD MIKAYILOV – Rusya

RAMİZ HASANOV-Azerbaycan

ТАҒАТАРОВА ЖИДЕ ӘЛІМҚЫЗЫ - Kazakistan

АЖИГАЛИЕВА ГУЛЗИРА-Kazakistan

НАЗЫМОВА ЗАУЗА- Kazakistan

Akbar VALADBIGI- Iran

Shahab GHOBADI-Iran

BAGIRZADEH MURAD MANAF OGLU

KONGRE DİLLERİ

Türkçe, İngilizce, Arapça, Rusça



2. ULUSLARARASI AVRASYA ZİRVESİ

DR. ABDULHAMİT ŞUAYB	EL EZHER ÜNİVERSİTESİ
DR. A.S. KİSTAUBAYEVA	AL – FARABİ KAZAK MİLLİ ÜNİVERSİTESİ
DR. ABDULHALİM AYDIN	FIRAT ÜNİVERSİTESİ
DR. ABDİKALIK KUNİMJAN	KAZAK DEVLET KIZLAR PEDAGOJİ ÜNİVERSİTESİ
DR. ABDİGAPPAR MAVLYANOV	KYRGYZSTAN NATIONAL ÜNİVERSİTESİ
DR. AHMET KULAŞ	AL – FARABİ KAZAK MİLLİ ÜNİVERSİTESİ
DR AHMED LİD	EL EZHER ÜNİVERSİTESİ
DR. AHMET MAZLUM	CUMHURİYET ÜNİVERSİTESİ
DR. AHMET ULUSOY	KARADENİZ TEKNİK ÜNİVERSİTESİ
DR. AİOMİ KITAGAVA	TOHOKU ÜNİVERSİTESİ
DR. AKİRA HIBIKI	TOHOKU ÜNİVERSİTESİ
DR. AKMARAL S. SYRGAKBAYEVA	AL – FARABİ KAZAK MİLLİ ÜNİVERSİTESİ
DR. ALİ EROL	EGE ÜNİVERSİTESİ
DR. ALİ RIZA GÜL	ESKİŞEHİR OSMANGAZİ ÜNİVERSİTESİ
DR. ALİA R. MASALİMOVA	AL – FARABİ KAZAK MİLLİ ÜNİVERSİTESİ
DR. ALLA A. TIMOFEVA	VLADİVOSTOK DEVLET EKONOMİ ÜNİVERSİTESİ
DR. ALMA T. AKAJANOVA	ABAY KAZAK MİLLİ PEDAGOJİ ÜNİVERSİTESİ
DR. AMANBAY MOLDİBAEV	TARAZ DEVLET PEDAGOJİ ÜNİVERSİTESİ
DR. ANATOLİY LOGİNOV	UKRAYNA ŞEVÇENKO LUGAN MİLLİ ÜNİVERSİTESİ
DR. ARMAĞAN KONAK	MEHMET AKİF ERSOY ÜNİVERSİTESİ
DR. ARZU ÖZMERDİVANLI	KARAMANOĞLU MEHMETBEY ÜNİVERSİTESİ
DR. ARZU TUNCER	HASAN KALYONCU ÜNİVERSİTESİ
DR. ASLI GÜLER	ORDU ÜNİVERSİTESİ
DR. A.S. KİDİRŞAYEV	MAKHAMBET U. BATI KAZAKİSTAN DEVLET ÜNİVERSİTESİ
DR. ATIF MUHAMMED EL EKRET	EL EZHER ÜNİVERSİTESİ
DR. AYLAKAŞOĞLU	GAZİ ÜNİVERSİTESİ
DR. AYSLU B. SARSEKENOVA	ORLEU MİLLİ KALKINMA ENSTİTÜSÜ
DR. AYŞE ATAY	BALIKESİR ÜNİVERSİTESİ
DR. AYTEN ER	GAZİ ÜNİVERSİTESİ
DR. AYŞE YANARDAĞ	CUMHURİYET ÜNİVERSİTESİ
DR. BAHİT KULBAEVA	S.BAYBEŞEV AKTOBE ÜNİVERSİTESİ
DR. BAKİT OSPANOVA	H.AHMET YESEVİ ULUSLARARASI KAZAK-TÜRK ÜNİVERSİTESİ
DR. BARIŞ YILDIZ	GÜMÜŞHANE ÜNİVERSİTESİ
DR. BAZARHAN İMANGALİYEVA	K.ZHUBANOV AKTOBE DEVLET BÖLGE ÜNİVERSİTESİ
DR. BEKİR BULUÇ	GAZİ ÜNİVERSİTESİ
DR. BEKZHAN B. MEYRBAEV	AL – FARABİ KAZAK MİLLİ ÜNİVERSİTESİ
DR. BELGİN AYDINTAN	GAZİ ÜNİVERSİTESİ
DR. BERRİN GÜZEL	ADNAN MENDERES ÜNİVERSİTESİ
DR. B.K.ZAYADAN	AL – FARABİ KAZAK MİLLİ ÜNİVERSİTESİ
DR. BİROL YILDIRIM	KASTAMONU ÜNİ
DR. BOTAGUL TURGUNBAEVA	KAZAK DEVLET KIZLAR PEDAGOJİ ÜNİVERSİTESİ
DR. CANAN GAMZE BAL	KAHRAMANMARAŞ SÜTÇÜ İMAM ÜNİVERSİTESİ
DR. CANER KARAVİT	MİMAR SİNAN ÜNİVERSİTESİ
DR. CHOLPON TOKTOSUNOVA	RASULBEKOV KIRGIZ EKONOMİ ÜNİVERSİTESİ
DR. CİHAN SEÇİLMİŞ	ESKİŞEHİR OSMANGAZİ ÜNİVERSİTESİ



DR. CYNTHIA CORREA	SAO PAULO ÜNİVERSİTESİ
DR. COŞKUN ERDAĞ	AKSARAY ÜNİVERSİTESİ
DR. D.K.TÖLEGENOVA	MAKHAMBET U. BATI KAZAKİSTAN DEVLET ÜNİVERSİTESİ
DR. DİNARAKHAN TURSUNALİEVA	RASULBEKOV KIRGIZ EKONOMİ ÜNİVERSİTESİ
DR. DURSUN KÖSE	MEHMET AKİF ERSOYÜNİVERSİTESİ
DR. DZHAKİPBEK A. ALTAEV	AL – FARABİ KAZAK MİLLİ ÜNİVERSİTESİ
DR.EBRU GÜHER	OSMANIYE KORKUT ATA ÜNİVERSİTESİ
DR. EDA DİNERİ	HASAN KALYONCU ÜNİVERSİTESİ
DR. EDİZ GÜRİPEK	GAZİOSMANPAŞA ÜNİVERSİTESİ
DR. ELBEYİ PELİT	AFYONKOCATEPE ÜNİVERSİTESİ
DR. ELENA BELİK VENIAMINOVNA	VLADİVOSTOK DEVLET EKONOMİ ÜNİVERSİTESİ
DR. EMİN ARSLAN	GAZİOSMANPAŞA ÜNİVERSİTESİ
DR. ENGİN KANBUR	KASTAMONU ÜNİVERSİTESİ
DR. ERDİNÇ ŞAHİNÖZ	HARRAN ÜNİVERSİTESİ
DR. ERKAN ALSU	GAZİANTEP ÜNİVERSİTESİ
DR. EŞREF SAVAŞ BAŞCI	HİTİT ÜNİVERSİTESİ
DR. FATİH TÜRKMEN	KARABÜK ÜNİVERSİTESİ
DR. FATMA FEHİME AYDIN	YÜZÜNCÜ YIL ÜNİVERSİTESİ
DR. FUNDA BUGAN	KIRIKKALE ÜNİVERSİTESİ
DR. F. ZİŞAN KARA	AKSARAY ÜNİVERSİTESİ
DR. GEORGE RUDIC	MONTREAL PEDAGOJİ ENSTİTÜSÜ
DR. G.I. ERNAZAROVA	AL – FARABİ KAZAK MİLLİ ÜNİVERSİTESİ
DR. GULMİRA ABDİRASULOVA	KAZAK DEVLET KIZLAR PEDAGOJİ ÜNİVERSİTESİ
DR. GHULAM DASTGEER	PAKİSTAN AIR UNİVERSİTY
DR. GULŞAT ŞUGAYEVA	DOSMUKHAMEDOV ATYRAU DEVLET ÜNİVERSİTESİ
DR. GUZEL SADYKOVA	KASTAMONU ÜNİVERSİTESİ
DR. GÜLAY KARAMAN	BARTIN ÜNİVERSİTESİ
DR. GÜLCAN AVŞİN GÜNEŞ	BARTIN ÜNİVERSİTESİ
DR. HACER ARSLAN KALAY	YÜZÜNCÜ YIL ÜNİVERSİTESİ
DR. HACER MUTLU DANACI	AKDENİZ ÜNİVERSİTESİ
DR. HACI YUNUS TAŞ	YALOVA ÜNİVERSİTESİ
DR. HASAN COŞKUN	GAZİOSMANPAŞA ÜNİVERSİTESİ
DR. HASAN TUTAR	SAKARYA ÜNİVERSİTESİ
DR. HARUN DEMİRKAYA	KOCAELİ ÜNİVERSİTESİ
DR. HAKAN ÇANDAN	KARAMANOĞLU MEHMETBEY ÜNİVERSİTESİ
DR. HAKAN EVİN	ADIYAMAN ÜNİVERSİTESİ
DR. HALE ALAN	BAYBURT ÜNİVERSİTESİ
DR. HALİL AKMEŞE	NECMETTİN ERBAKAN ÜNİVERSİTESİ
DR. HANİFİ MURAT MUTLU	GAZİANTEP ÜNİVERSİTESİ
DR. HATİCE KADIOĞLU ATEŞ	İSTANBUL SABAHATTİN ZAİM ÜNİVERSİTESİ
DR. HATİCE NUR GERMİR	MANİSA CELAL BAYAR ÜNİVERSİTESİ
DR. HAYRİYE IŞIK	NAMIK KEMAL ÜNİVERSİTESİ
DR. HEDİYE ŞİRİN AK	ÇANKIRI KARATEKİN ÜNİVERSİTESİ
DR. H.KÂMİL BİÇİCİ	GAZİ ÜNİVERSİTESİ
DR. İBRAHİM BOZACI	KIRIKKALE ÜNİVERSİTESİ
DR. İBRAHİM KILIÇ	AFYON KOCATEPE ÜNİVERSİTESİ
DR. İBRAHİM TÜRKERİ	GEBZE TEKNİK ÜNİVERSİTESİ



DR. İBRAHİM TÜRKÖĞLU	FIRATÜNİVERSİTESİ
DR. İLKE BEZEN TOZKOPARAN	FIRAT ÜNİVERSİTESİ
DR. İLYAS AKHİSAR	KOCAELİ ÜNİVERSİTESİ
DR. İLYAS ERPAY	SIİRT ÜNİVERSİTESİ
DR. İRFAN KALAYCI	İNÖNÜ ÜNİVERSİTESİ
DR. İSA ÇELİK	ATATÜRK ÜNİVERSİTESİ
DR. İSAEVNA URKİMBAEVA	ABILAY HAN ULUSLARARASI İLİŞKİLER ÜNİVERSİTESİ
DR. İSMAİL GÜMÜŞ	SAKARYA ÜNİVERSİTESİ
DR. İSMAİL GÜNEŞ	AKSARAY ÜNİVERSİTESİ
DR. JUN NAGAYASU	TOHOKU ÜNİVERSİTESİ
DR. K.A.TLEUBERGENOVA	KAZAK DEVLET KIZLAR PEDAGOJİ ÜNİVERSİTESİ
DR. KADRİ KURAM	BARTIN ÜNİVERSİTESİ
DR. KADİR ÖZTAŞ	SELÇUK ÜNİVERSİTESİ
DR. KALEMKAS KALİBAEVA	KAZAK DEVLET KIZLAR PEDAGOJİ ÜNİVERSİTESİ
DR. KARLİGASH BAYTANASOVA	AL – FARABİ KAZAK MİLLİ ÜNİVERSİTESİ
DR. KELES NURMAŞULI JAYLIBAY	KAZAK DEVLET KIZLAR PEDAGOJİ ÜNİVERSİTESİ
DR. KEMAL EROL	YÜZÜNCÜ YILÜNİVERSİTESİ
DR. KENJEHAN MEDEUBAEVA	KAZAK DEVLET KIZLAR PEDAGOJİ ÜNİVERSİTESİ
DR. KENAN İLARSLAN	AFYON KOCATEPEÜNİVERSİTESİ
DR. KENES JUSUPOV	M. TINIŞBAYEV KAZAK ARAÇ VE İLETİŞİM AKADEMİSİ
DR. KULAŞ MAMİROVA	KAZAK DEVLET KIZLAR PEDAGOJİ ÜNİVERSİTESİ
DR. LATKİN A. PAVLOVIC	VLADİVOSTOK DEVLET EKONOMİ ÜNİVERSİTESİ
DR. MALİK YILMAZ	ATATÜRK ÜNİVERSİTESİ
DR. MAHABBAT ÖSPANBAEVA	TARAZ DEVLET PEDAGOJİ ÜNİVERSİTESİ
DR. MAHA HAMDAN ALANAĞI	RİYAD KRAL ABDÜLAZİZ TEKNOLOJİ ENSTİTÜSÜ
DR. MAHBUB UL ALAM	BANGLADESH İSLAMİ ÜNİVERSİTESİ
DR. MAİRA ESİMBOLOVA	KAZAKİSTAN NARKHOZ ÜNİVERSİTESİ
DR. MAİRA MURZAHMEDOVA	AL – FARABİ KAZAK MİLLİ ÜNİVERSİTESİ
DR. MERİNA B. VLADİMIROVNA	VLADİVOSTOK DEVLET EKONOMİ ÜNİVERSİTESİ
DR. MAVLYANOV ABDİGAPPAR	KIRGIZİSTAN ELARALIK ÜNİVERSİTESİ
DR. MEHMET AKSARAYLI	DOKUZ EYLÜLÜNİVERSİTESİ
DR. MEHMET ALİ TÜRKMEÑOĞLU	MUŞ ALPARSLAN ÜNİVERSİTESİ
DR. MEHMET AVCI	MUĞLA SITKI KOÇMAN ÜNİVERSİTESİ
DR. MEHMET BURHANETTİN COŞKUN	OSMANİYE KORKUT ATA ÜNİVERSİTESİ
DR. MEHMET DİKKAYA	KIRIKKALE ÜNİVERSİTESİ
DR. MEHMET EMİN USTA	HARRAN ÜNİVERSİTESİ
DR. MEHMET SAİT ŞAHİNALP	HARRAN ÜNİVERSİTESİ
DR. MEHMET SALİH MERCAN	BİTLİS EREN ÜNİVERSİTESİ
DR. MEHMET OKUR	KARADENİZ TEKNİK ÜNİVERSİTESİ
DR. MEHMET RECEP TAŞ	YÜZÜNCÜ YILÜNİVERSİTESİ
DR. MEHMET TUNÇER	KARADENİZ TEKNİK ÜNİVERSİTESİ
DR. MEHMET YÜCENURŞEN	AKSARAY ÜNİVERSİTESİ
DR. MELTEM KESKİN KÖYLÜ	AKSARAY ÜNİVERSİTESİ
DR. METİN KOPAR	ADIYAMAN ÜNİVERSİTESİ
DR. MİCHİO SUZUKI	TOHOKU ÜNİVERSİTESİ
DR. MİNE ERSEVİNÇ	ULUDAĞ ÜNİVERSİTESİ
DR. MİRAÇ EREN	ONDOKUZ MAYISÜNİVERSİTESİ



DR. MUHAMMED ASIF YOLDAŞ	AVRASYA ÜNİVERSİTESİ
DR. MUHAMMAD ISMAEEL RAMAY	BAHRİA ÜNİVERSİTY
DR. MURAT BAHADIR	ERZURUM TEKNİK ÜNİVERSİTESİ
DR. MURAT YILMAZ	ATATÜRK ÜNİVERSİTESİ
DR. MURATHAN KEHA	ATATÜRK ÜNİVERSİTESİ
DR. MUSTAFA AKMAN	KIRKLARELİ ÜNİVERSİTESİ
DR. MUSTAFA ÇAKIR	KOCAELİ ÜNİVERSİTESİ
DR. MUSTAFA ÇAĞLAYANDERELİ	MERSİN ÜNİVERSİTESİ
DR. MUSTAFA KARAAĞAÇLI	GAZİ ÜNİVERSİTESİ
DR. MUSTAFA METE	GAZİANTEP ÜNİVERSİTESİ
DR. MUSTAFA ŞİT	HARRAN ÜNİVERSİTESİ
DR. MUSTAFA TALAS	NİĞDE ÖMER HALİSDEMİR ÜNİVERSİTES
DR. MUTLU ÖZGEN	T.C. BAŞBAKANLIK VAKIFLAR GENEMÜDÜRLÜĞÜ
DR. NADEJDA HAN	E.A. BUKETOV KARAGANDA DEVLET ÜNİVERSİTESİ
DR. NECATİ DEMİR	GAZİ ÜNİVERSİTESİ
DR. N. GAMZE ILICAK	İSTANBUL GELİŞİM ÜNİVERSİTESİ
DR. NİHAN BİRİNCİOĞLU	KARADENİZ TEKNİK ÜNİVERSİTESİ
DR. NOBUAKI TAKEDA	SAPPARO CITY ÜNİVERSİTESİ
DR. N.N. KERMANOVA	KAZAK DEVLET KIZLAR PEDAGOJİ ÜNİVERSİTESİ
DR. NURAN AKŞİT AŞIK	BALIKESİR ÜNİVERSİTESİ
DR. NURETTİN BELTEKİN	MARDİN ARTUKLU ÜNİVERSİTESİ
DR. NURAY PAMUK ÖZTÜRK	ANKARA ÜNİVERSİTESİ
DR. NURİ KAVAK	ESKİŞEHİR OSMANGAZİ ÜNİVERSİTESİ
DR. OKTAY AKTÜRK	AHI EVRAN ÜNİVERSİTESİ
DR. OSMAN KUBİLAY GÜL	CUMHURİYET ÜNİVERSİTESİ
DR. OZAN DENİZ YALÇINKAYA	DİCLE ÜNİVERSİTESİ
DR. ÖMER ÇAKIN	ONDOKUZ MAYIS ÜNİVERSİTESİ
DR.ÖMER OKAN FETTAHLIOĞLU	KAHRAMANMARAŞ SÜTÇÜ İMAM ÜNİVERSİTESİ
DR. RAHMİ YÜCEL	ABANT İZZET BAYSAL ÜNİVERSİTESİ
DR. RÖVŞEN MEMMEDOV	SUMGAYIT DEVLET ÜNİVERSİTESİ
DR. RAMAZAN KHALİFE	EL EZHER ÜNİVERSİTESİ
DR. RUSTEM KOZBAGAROV	M. TINIŞBAYEV KAZAK ARAÇ VE İLETİŞİM AKADEMİSİ
DR. SABİNA ABİD	ARTVİN ÇORUH ÜNİVERSİTESİ
DR. SADETTİN PAKSOY	KİLİS 7 ARALIK ÜNİVERSİTESİ
DR. SUSIN HASENEYN EL-HUDHUDİ	EL EZHER ÜNİVERSİTESİ
DR. SALİH YEŞİL	KAHRAMANMARAŞ SÜTÇÜ İMAM ÜNİVERSİTESİ
DR. SARASH KONYRBAEVA	KAZAK DEVLET KIZLAR PEDAGOJİ ÜNİVERSİTESİ
DR. SEDAT CERECİ	MUSTAFA KEMAL ÜNİVERSİTESİ
DR. SELAHATTİN AVŞAROĞLU	NECMETTİN ERBAKAN ÜNİVERSİTESİ
DR. SELİN SERT SÜTÇÜ	AKDENİZ ÜNİVERSİTESİ
DR. SERKAN ÇALIŞKAN	KIRKLARELİ ÜNİVERSİTESİ
DR. SEVCAN YILDIZ	AKDENİZ ÜNİVERSİTESİ
DR. ŞABAN ÇETİN	GAZİ ÜNİVERSİTESİ
DR. ŞAFAK KAYPAK	MUSTAFA KEMAL ÜNİVERSİTESİ
DR. ŞARA MAJITAYEVA	E.A. BUKETOV KARAGANDA DEVLET ÜNİVERSİTESİ
DR. TANSU HİLMİ HANÇER	MARMARA ÜNİVERSİTESİ
DR. TSENDİN BATTULGA	MOĞOLİSTAN DEVLET ÜNİVERSİTESİ



DR. T.O. ABISEVA	KAZAKH STATE WOMEN'S TEACHER TRAINING UNIVERSITY
DR. UĞUR KURTARAN	KARAMANOĞLU MEHMETBEY ÜNİVERSİTESİ
DR. ULBOSIN KIYAKBAEVA	ABAY KAZAK MİLLİ PEDAGOJİ ÜNİVERSİTESİ
DR. USAM FARUK İMAM	EL EZHER ÜNİVERSİTESİ
DR. ÜMMÜGÜLSÜM CANDEĞER	T.C. MİLLİ EĞİTİM BAKANLIĞI
DR. ÜMRAN TÜRKYILMAZ	GAZİ ÜNİVERSİTESİ
DR. VECİHİ SÖNMEZ	YÜZÜNCÜ YIL ÜNİVERSİTESİ
DR. VERA ABRAMENKOVA	RUSYA AİLE VE EĞİTİM ÇALIŞMALARI ENSTİTÜSÜ
DR.VEYSEL BOZKURT	İSTANABUL ÜNİVERSİTESİ
DR. VEYSEL ÇAKMAK	AKSARAY ÜNİVERSİTESİ
DR. VLADEMİR VISLIVİY	UKRAYNA MİLLİ TEKNİK ÜNİVERSİTESİ
DR. WALİ RAHMAN	SARHAD UNIVERSITY OF SCIENCE & INFORMATION
DR. YANG ZITONG	WUHAN ÜNİVERSİTESİ
DR. YASEMİN ERTEK MORKOÇ	MANİSA CELAL BAYAR ÜNİVERSİTESİ
DR. YASİN ÇAKIREL	KIRKLARELİ ÜNİVERSİTESİ
DR. YASİN DÖNMEZ	KARABÜK ÜNİVERSİTESİ
DR.YAVUZ SELİM DÜĞER	DUMLUPINAR ÜNİVERSİTESİ
DR. YOSHİO KANAZAKI	TOHOKU UNIVERSITY
DR.YUNUS EMRE TANSÜ	GAZİANTEP ÜNİVERSİTESİ
DR. YÜCEL GELİŞLİ	GAZİ ÜNİVERSİTESİ
DR. ZİA UR REHMAN	A/P NATIONAL DEFENCE UNIVERSITY

summit

II. ULUSLARARASI HAKEMLİ AVRASYA ZİRVESİ PROGRAMI

Uluslararası Avrasya İşletme Bilimleri ve Ekonomi Kongresi

KONGRE YERİ: ALBA OTEL, ANKARA

30 Kasım-2 Aralık 2018



- Lütfen sunumlarınızı hem Power Point hem PDF olarak yanınızda bulundurunuz
- Oturumunuzdan en geç 15 dk. öncesinde kayıt yaptırabilirsiniz
- Katılım belgeleriniz oturum bittikten sonra Oturum Başkanı tarafından verilecektir

summit

I ARAUK. 2018

CUMARTESİ: 11.40-13.10

SALON: 2

OTURUM BAŞKANI: DR. MELTEM KESKİN KÖYLÜ

BİLDİRİ ADI	YAZARLAR
DENİZ TAŞIMACILIĞI SEKTÖRÜ VE KONTEYNER TAŞIMACILIĞINDA TÜRKİYE’NİN DURUMU	ÖĞR. GÖR. VEYSEL TATAR MERİÇ BURÇİN ÖZER
KRUVAZİYER TURİZMİNDE TÜRKİYE’NİN DURUMU	ÖĞR. GÖR. VEYSEL TATAR MERİÇ BURÇİN ÖZER
EURASIAN ECONOMIC UNION: ECONOMIC INTEGRATION ALTERNATIVE FOR TURKEY	DOÇ. DR. EROL BULUT MAKBULE YALIN
MUHASEBE DİSİPLİNİNİN FARKLI SEKTÖRLER AÇISINDAN İNCELENMESİ VE DEĞERLENDİRİLMESİ	DR. ÖĞR. ÜYESİ FATMA TEMELLİ
TÜRKİYE KIRGIZISTAN TİCARİ İLİŞKİLERİ (2010-2018 DÖNEMİ) VE TİCARİ İLİŞKİLERİN DEĞERLENDİRİLMESİ	DR. ÖĞR. ÜYESİ MELTEM KESKİN KÖYLÜ
FEDERAL REZERV SİSTEMİ KARARLARI VE GELİŞMEKTE OLAN ÜLKE FİNANSAL SİSTEMİNE ETKİLERİ	DR. ÖĞR. ÜYESİ MELTEM KESKİN KÖYLÜ
Таңатарова Жиде Әлімқызы & Ажигалиева Гулзира & Назымова Зауза	ЖАҢАРТЫЛҒАН БІЛІМ БЕРУ - ҚАЗАҚСТАНДЫҚ ПАТРИОТИЗМ ҚҰНДЫЛЫҚТАРЫН ҚАЛЫПТАСТЫРУДЫҢ КЕПІЛІ
<i>ЭТИКО-ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ БИОМЕДИЦИНСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ НА ЧЕЛОВЕКЕ И НА ЖИВОТНЫХ: "НЮРНБЕРГСКИЙ КОДЕКС"</i>	Дарья АЛЕЕКСЕВА
FEDERALISM AND PERSPECTIVES OF DEMOCRACY	Akbar VALADBIGI & Shahab GHOBADI

I ARAUK. 2018

CUMARTESİ: 14.00-16.00

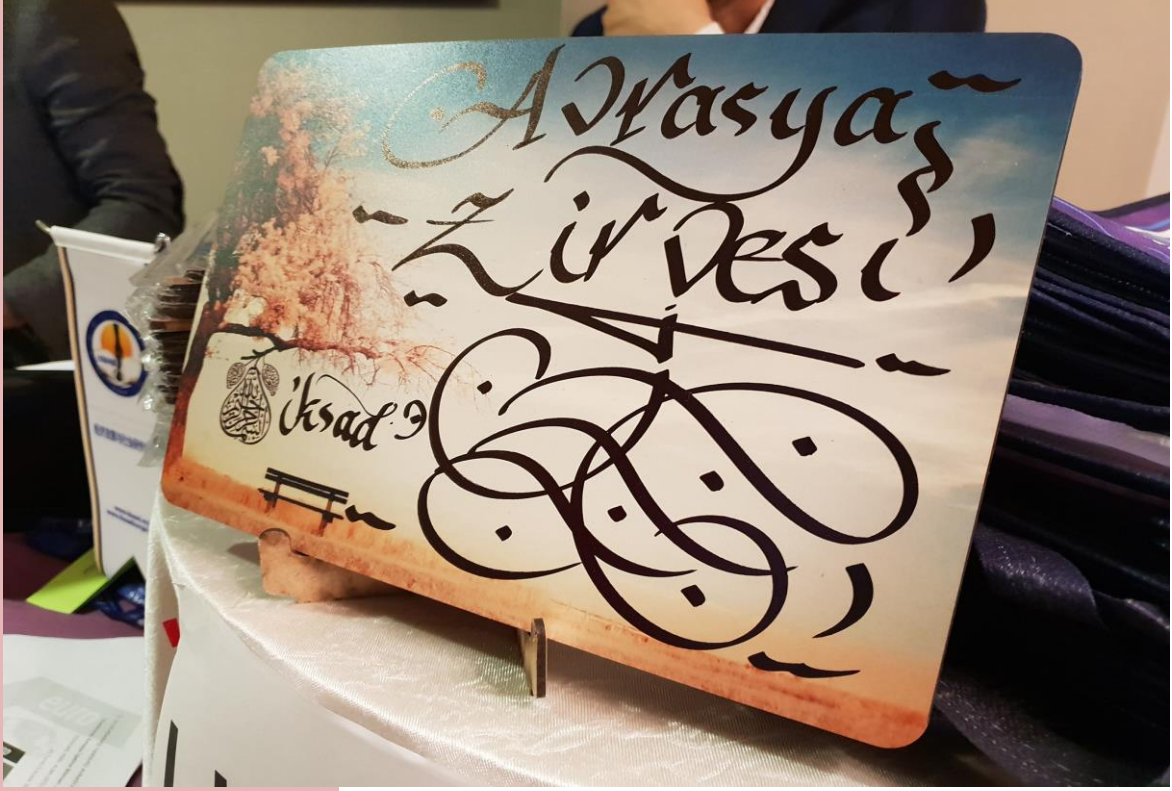
SALON: 2

OTURUM BAŞKANI: DOÇ. DR. YENER ATASEVEN

BİLDİRİ ADI	YAZARLAR
ORTA SINIFIN TEMEL ÖZELLİKLERİ VE YAPISI	DOÇ. DR. FARHAD MİKAYİLOV
AZERBAJCANIN BÖLGE ÜLKELERİYLE EKONOMİK İLİŞKİLERİ	DOÇ. DR. ELMAN İBİSHOV DOÇ. DR. FARHAD MİKAYİLOV ARŞ. GÖR. RAMİZ HASANOV
EĞİTİM DÜZEYİNİN SATIN ALMA KARARLARI ÜZERİNDEKİ ETKİSİNİN DAVRANIŞSAL İKTİSAT PERSPEKTİFİNDEN DEĞERLENDİRİLMESİ	DR. ÖĞR. ÜYESİ FATMA FEHİME AYDIN ESRA KOÇ
ORGANİK TARIM EKONOMİK AÇIDAN YÖNETİLEBİLİR Mİ? TÜRKİYE İÇİN TEMEL DEĞERLENDİRMELER	DOÇ. DR. YENER ATASEVEN
FARKLI NORMALİZASYON TEKNİKLERİNİN GRİ İLİŞKİSEL ANALİZ (GİA) YÖNTEMİ SONUÇLARINA ETKİSİ	ARŞ. GÖR. DR. RAHİM ARSLAN PROF. DR. HÜDAVERDİ BİRCAN DOÇ. DR. HASAN ELEROĞLU
İŞLETMELERDE VERGİ PLANLAMASI AÇISINDAN TÜRK VERGİ SİSTEMİNDE YER ALAN MÜESSESELERİN ANALİZİ	ARŞ. GÖR. ARZU POLAT
5018 SAYILI KANUNDA ÖNGÖRÜLEN İDARİ PARA CEZALARININ KABAHAHLER KANUNU AÇISINDAN DEĞERLENDİRİLMESİ	ARŞ. GÖR. ARZU POLAT
THE NEWER AND INNOVATIVE PROJECTION FOR THE ORGANIZATIONS: WILL THE HYBRID ORGANIZATIONS REALLY BE THE KEY TO HELP BOTH ENVIRONMENTAL DEVELOPMENT AND FINANCIAL EXPECTATIONS?	ÖĞR. GÖR. DR. CAN BİÇER
A VIEW FROM THE POSITION OF STRATEGIC SOCIOLOGY ON THE MISSION OF HIGHER EDUCATION IN THE KNOWLEDGE SOCIETY	BAGIRZADEH MURAD MANAF OGLU

summit

FOTOĞRAF GALERİSİ











KONGRE KÜNYESİ	i
BİLİM KURULU	ii
PROGRAM	iii
FOTOĞRAFLAR	iv
İÇİNDEKİLER	v

TAM METİNLER

VEYSEL TATAR & MERİÇ BURÇİN ÖZER <i>DENİZ TAŞIMACILIĞI SEKTÖRÜ VE KONTEYNER TAŞIMACILIĞINDA TÜRKİYE’NİN DURUMU</i>	1-5
VEYSEL TATAR & MERİÇ BURÇİN ÖZER <i>KRUAZİYER TURİZMİNDE TÜRKİYE’NİN DURUMU</i>	6-10
EROL BULUT & MAKBULE YALIN <i>TÜRKİYE’NİN EKONOMİK ENTEGRASYON ALTERNATİFLERİ</i>	11-28
FATMA TEMELLİ <i>MUHASEBE DİSİPLİNİNİN FARKLI SEKTÖRLER AÇISINDAN İNCELENMESİ VE DEĞERLENDİRİLMESİ</i>	29-36
YENER ATASEVEN <i>ORGANİK TARIM EKONOMİK AÇIDAN YÖNETİLEBİLİR Mİ? TÜRKİYE İÇİN TEMEL DEĞERLENDİRMELER</i>	37-47
RAHİM ARSLAN & HÜDAVERDİ BİRCAN & HASAN ELEROĞLU <i>FARKLI NORMALİZASYON TEKNİKLERİNİN GRİ İLİŞKİSEL ANALİZ (GİA) YÖNTEMİ SONUÇLARINA ETKİSİ</i>	48-51
CAN BIÇER <i>THE NEWER AND INNOVATIVE PROJECTION FOR THE ORGANIZATIONS: WILL THE HYBRID ORGANIZATIONS REALLY BE THE KEY TO HELP BOTH ENVIRONMENTAL DEVELOPMENT AND FINANCIAL EXPECTATIONS?</i>	52-63
ARZU POLAT <i>5018 SAYILI KANUNDA ÖNGÖRÜLEN İDARİ PARA CEZALARININ KABAHTLER KANUNU AÇISINDAN DEĞERLENDİRİLMESİ</i>	64-81
ARZU POLAT <i>İŞLETMELERDE VERGİ PLANLAMASI AÇISINDAN TÜRK VERGİ SİSTEMİNDE YER ALAN MÜESSESELERİN ANALİZİ</i>	82-98
FATMA FEHİME AYDIN, ESRA KOÇ <i>EĞİTİM DÜZEYİNİN SATIN ALMA KARARLARI ÜZERİNDEKİ ETKİSİNİN DAVRANIŞSAL İKTİSAT PERSPEKTİFİNDEN DEĞERLENDİRİLMESİ</i>	99-103

DENİZ TAŞIMACILIĞI SEKTÖRÜ VE KONTEYNER TAŞIMACILIĞINDA TÜRKİYE’NİN DURUMU

ÖĞR. GÖR. VEYSEL TATAR

Artvin Çoruh Üniversitesi Hopa Meslek Yüksek Okulu Ulaştırma Hizmetleri Bölümü
vtatar@artvin.edu.tr

MERİÇ BURÇİN ÖZER

Park Denizcilik ve Hopa Liman İşletmeleri A.Ş., meric.ozar@hopaport.com.tr

Özet

Deniz taşımacılığının, tarihi çok eskilere dayanmaktadır. Günümüzde dünya ticaretinin yaklaşık % 90’ı denizyolu ile gerçekleştirilmektedir. Konteyner taşımacılığında Çin, Singapur gibi Asya ülkeleri dünya sıralamasında ilk sıralarda yer almaktadır. Deniz taşımacılığının ülke ekonomilerindeki yeri gelişmekte, bu sebeple limanlar ve deniz araçlarının önemi de artmaktadır. Denizcilik sektörü çok geniş bir çevreden oluşmakta olup çok fazla paydaştan meydana gelmektedir. Ülkemizin iki kıtayı (Asya ve Avrupa) birbirine bağlamasının yanı sıra geniş kıyı şeridinde sahip olması nedeniyle konteyner taşımacılığı için önemli bir konuma sahiptir. Bu sebeple bu çalışmada öncelikle deniz ticareti ve deniz taşımacılığının içerisinde konteyner taşımacılığının önemini belirlemek ve mevcut istatistikler değerlendirilerek Türkiye’nin bu pazarda mevcut durumu analiz edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Deniz Taşımacılığı, Deniz Ticareti, Konteyner Taşımacılığı.

MARITIME TRANSPORT SECTOR AND THE SITUATION OF TURKEY IN CONTAINER TRANSPORTATION

Abstract

The history of maritime transport is based on ancient history. Today, around 90% of world trade is carried out by sea. In container transportation, Asian countries like China, Singapore are located in the first place in the world ranking. The importance of maritime transport in the country's economy is improving, thus the importance of ports and sea vessels is also increasing. The maritime sector is comprised of a very large number of people, and it is very popular among many stakeholders. In addition to linking the two continents (Asia and Europe) of our country, because of the large coastline also provides an important position for container transportation. This study firstly, determining the importance of container transportation within maritime trade and maritime transport and existing statistics and assessing the current situation of Turkey's potential in the market..

Keywords: Maritime Transport, Marine Trade, Container Transportation.

1. GİRİŞ

Teknolojinin arttığı, mesafelerin kısaldığı ve ticarete konu olan malların çeşitlenip, miktarının arttığı bir ortamda taşımacılık dünya ticaretinde, geçmişte hiç olmadığı boyutlarda önem kazanmıştır. Taşımacılıkta, maliyetlerin ucuzluğu, taşınan mal miktarı ve güvenlik en önemli unsurlardır. Günümüzde bütün bu sayılan unsurlar açısından denizyolu taşımacılığı diğer taşıma türlerine oranla, daha fazla tercih edilen bir konuma gelmiştir.

Dünya ve ülkemiz ticaretinin yaklaşık %90’ı denizyolu ile yapılmaktadır. Bunun önemli bir nedeni, dünya yüzölçümünün yaklaşık dörtte üçünün sularla kaplı olmasıdır. Diğer bir nedeni ise denizyolu taşımacılığının diğer taşıma türlerine göre daha ekonomik olmasıdır. Günümüzde gerek yükleme/boşaltmada, gerekse taşımada büyük kolaylık getirmesi, liman ve taşıma masraflarını azami seviyelere çekmesi nedeniyle, artık taşımacılığın büyük bir kısmı konteynerlerle yapılmaktadır. Geçen süre zarfında konteyner taşımacılığı çok önemli atılımlar yapmıştır. Günümüzde konteyner

taşımacılığı konteynerin kendisi, konteyner gemileri, konteyner limanları, gemi işletmeleri, deniz acenteleri gibi bileşenlerden oluşmaktadır.

2. TÜRKİYE DENİZYOLU TAŞIMACILIĞI VE KONTEYNER TAŞIMACILIĞI VERİLERİ

Denizyolu taşımacılığı, insanların ve malların denizde hareket eden araçlar vasıtasıyla bir yerden diğer bir yere taşınması olarak tanımlanabilir. Denizyolu taşımacılığının, tarihi çok eskilere dayanmaktadır. M.Ö. 3200'de deniz taşımacılığının ilk örnekleri olarak belirtilen, Mısır'lıların kullandıkları sahil botlarından bu güne denizyolu taşımacılığı, teknolojik gelişmelere paralel olarak gelişmiş ve her dönemde ticaretin en önemli unsuru olmuştur. Denizyolu taşımacılığının gelişiminde, coğrafi keşiflerle yeni bölgelerin keşfedilmesi ve sanayileşme ile birlikte buhar teknolojisinin gemilerde kullanılmaya başlanmasının önemli etkisi olmuş, bu sayede uzun rotalarda seyahat edebilecek ve geçmişe nazaran daha fazla yük taşıma imkânına sahip gemiler inşa edilmesi mümkün hale gelmiştir. Denizyolu taşımacılığı sistemi, özel deniz araçları, ziyaret ettikleri limanlar ve taşıma unsurlarının fabrikalardan terminallere, dağıtım noktalarına ve pazarlara ulaştırılma alt yapısından oluşan ağı ifade etmektedir (Corbett ve Winebrake, 2008).

Günümüzde dünya ticaretinin yaklaşık % 90'ı denizyolu ile gerçekleştirilmektedir. Dünya deniz ticaret filosunun toplam büyüklüğü 1,23 milyar DWT'ye, dünya ticaret hacmi ise 8,17 milyar ton'a ulaşmıştır. Dünya deniz ticaretinden yılda 400 Milyar Dolar gelir elde edilmektedir (DTGM, 2010). Bu rakamlar denizyolu taşımacılığının ne derecede önemli bir konuma geldiğini göstermektedir. Deniz taşımacılığının ülke ekonomilerindeki yeri gelişmekte, bu sebeple limanlar ve deniz araçlarının önemi de artmaktadır. Özellikle sanayi hammaddelerini oluşturan yükleri bir seferde büyük tonajlarda taşıma özelliği, diğer taşıma yöntemlerine göre ucuz maliyeti (denizyolu ile yapılan taşımaların, demir yoluna göre 3,5; karayoluna göre 7; havayoluna göre ise 22 kat daha ucuz olduğu ifade edilmektedir.), denizyolu taşımalarının önemli avantajları arasındadır. Petrol, doğalgaz ve madenlerin önemli bir kısmının denizler altında bulunması, dünyanın dörtte üçünün sulardan oluşması, denizyolu ticaretinin önemini artıran unsurlar arasındadır (DPT, 2006). Tablo 1'de 2003–2015 Türk uluslararası gemi siciline ve milli gemi siciline kayıtlı gemilerin yıllık gelişimi verilmiştir.

Tablo 1. Türk Uluslararası Gemi Siciline ve Milli Gemi Siciline Kayıtlı Gemilerin Yıllık Gelişimi

(150 GT ve Üzeri Gemiler)

Yıl	TUGS			MGS			Toplam		
	Adet	GT	DWT	Adet	GT	DWT	Adet	GT	DWT
2003	446	3.299.581	5.145.251	702	1.813.833	2.481.596	1.148	5.113.414	7.626.847
2004	535	3.180.255	5.486.076	674	1.592.095	1.568.854	1.209	4.772.350	7.054.930
2005	677	4.412.902	6.753.346	702	815.637	849.944	1.379	5.228.539	7.603.290
2006	734	4.371.965	6.612.967	695	711.890	658.083	1.429	5.083.855	7.271.050
2007	807	4.406.072	6.758.218	744	788.915	511.523	1.551	5.194.987	7.269.741
2008	887	4.863.718	7.031.012	762	794.566	490.907	1.649	5.658.284	7.521.919
2009	940	5.313.832	7.674.388	782	825.344	476.200	1.722	6.139.176	8.150.588
2010	967	5.701.087	8.334.764	810	801.374	438.387	1.777	6.502.461	8.773.151
2011	987	6.049.591	8.950.157	845	1.043.036	808.779	1.832	7.092.628	9.758.936
2012	1.026	6.366.647	9.399.020	853	1.129.815	858.607	1.879	7.496.462	10.257.627
2013	1.019	5.788.366	8.377.285	890	1.261.125	841.703	1.909	7.049.491	9.218.988
2014	1.006	5.548.409	8.147.819	882	1.342.511	904.020	1.888	6.890.920	9.051.839
2015	987	5.345.037	7.676.259	908	1.229.468	894.551	1.895	6.574.504	8.570.811

Kaynak: T.C. Ulaştırma Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı Deniz Ticareti Genel Müdürlüğü, Deniz Ticareti 2015 İstatistikleri, 2015.

Transit taşımacılığımız 1981 yılından 1988 yılına kadar olan dönemde toplam elleçleme içerisinde % 41'e kadar yükselmiş, 1989 yılından itibaren ise düşüşe geçerek % 1'lerin altına kadar inmiştir. 2008 yılından itibaren tekrar yükselişe geçerek 2016 yılında toplam elleçleme içerisindeki payının % 15'lere yükseldiği görülmektedir. Tablo 2'de denizyolu 2006-2016 yılları arası ithalat ve ihracat taşımalarımız gösterilmiştir.

Tablo 2. 2006-2016 Denizyolu İthalat ve İhracat Taşımalarımız (Ton)

Yıllar	Toplam Dış Ticaret	İhracat	İthalat	T/B Gemi Payı	TB %	YB %
2006	202.718.284	63.311.978	139.406.306	42.615.725	21	79
2007	222.059.619	68.660.270	153.399.349	36.992.141	17	83
2008	224.776.283	73.244.972	151.531.311	31.791.383	14	86
2009	213.632.353	73.770.263	139.862.090	29.965.566	14	86
2010	246.570.931	83.945.162	162.625.769	40.494.118	16	84
2011	255.334.712	81.779.528	173.555.184	42.396.010	17	83
2012	283.782.414	91.307.486	192.474.928	38.712.247	14	86
2013	277.335.605	89.553.990	187.781.615	34.610.534	12	88
2014	283.316.220	88.544.792	194.771.428	33.624.322	12	88
2015	300.478.930	92.152.622	208.326.308	36.479.586	12	88
2016 (*)	311.676.224	95.896.320	215.779.904	38.951.265	12	88

(*) 2016 Kasım ayı sonu değerlerine bir önceki yılın aynı döneminde gerçekleşen değerleri eklenerek tahmin yapılmıştır.

Kaynak: DTGM, 2015.

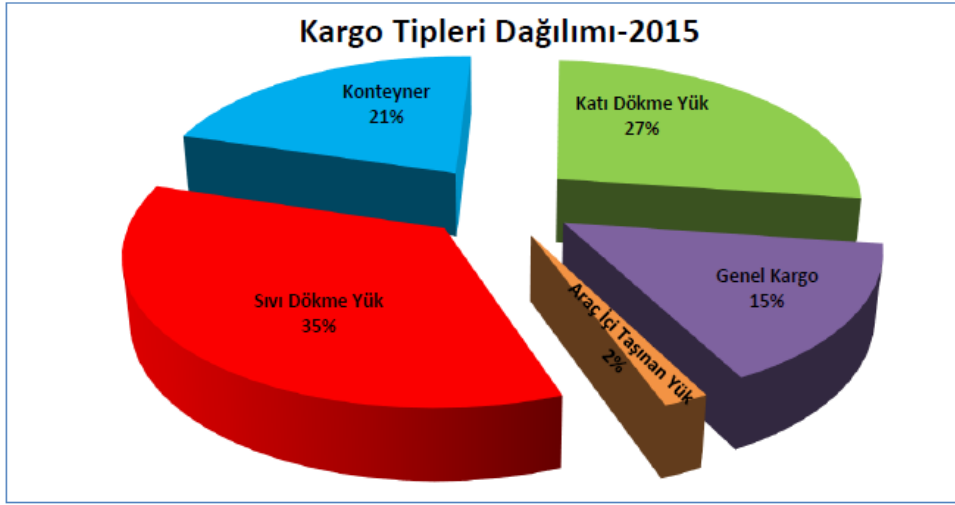
Tablo 3. Limanlarımızda Elleçlenen Toplam Yükün Yıllık Gelişimi

Yıl	Yükleme*	Boşaltma**	Transit	Toplam Elleçleme (Ton)
2005	69.114.453	138.261.923	5.649.218	213.025.594
2006	77.987.641	154.762.530	11.251.754	244.001.925
2007	85.354.516	171.657.360	34.561.755	291.573.631
2008	92.168.601	171.688.299	50.752.817	314.609.716
2009	92.076.130	159.347.990	58.012.586	309.436.706
2010	102.494.306	182.018.851	64.122.710	348.635.867
2011	103.033.885	195.933.688	64.379.150	363.346.723
2012	114.176.944	216.524.857	56.724.431	387.426.232
2013	115.630.332	215.643.211	53.657.215	384.930.758
2014	113.522.539	220.525.259	49.072.821	383.120.619
2015	118.047.006	234.904.592	63.085.097	416.036.695

*Kabotaj yükleme, ihracat

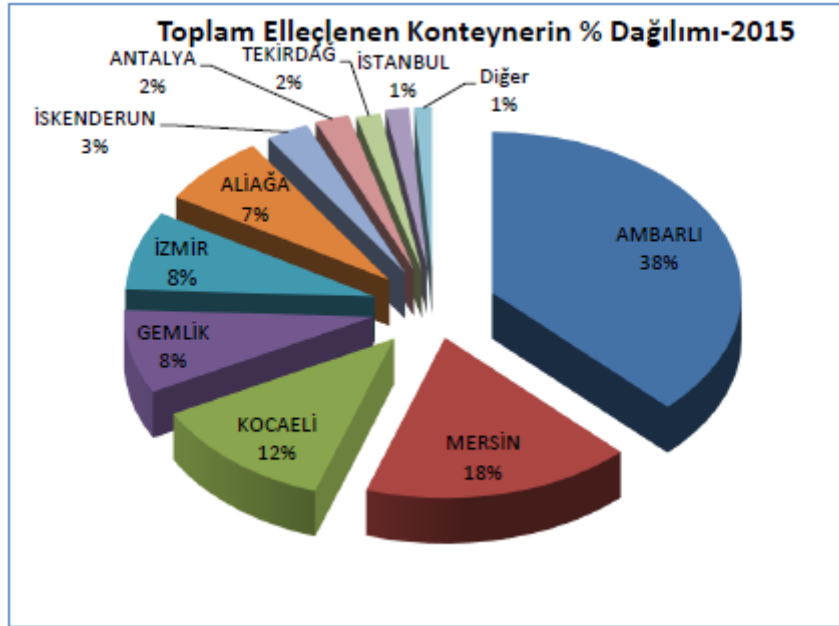
**Kabotaj boşaltma, ithalat

Kaynak: DTGM, 2015.



Şekil 1. Kargo Tipleri Dağılımı 2015

Kaynak: DTGM, 2015.



Şekil 2. Toplam Elleçlenen Konteynerin % Dağılımı-2015

Kaynak: DTGM, 2015.

Tablo 4. Liman Başkanlıkları Bazında 2017 Yılı Konteyner Elleçleme Miktarları (Adet/TEU/Ton)

LİMAN BAŞKANLIĞI	TOPLAM ELLEÇLEME		
	ADET	TEU	TON
ALİAĞA	536.832	794.342	7.497.883
AMBARLI	2.011.616	3.122.504	33.163.839
ANTALYA	185.237	199.892	2.691.861
BANDIRMA	27.235	28.809	311.227
ÇEŞME	5	10	1.002
GEMLİK	535.793	799.122	7.775.960
İSKENDERUN	272.648	448.082	4.945.682
İSTANBUL	50.939	85.508	736.093
İZMİR	447.051	637.902	6.341.609
KARABİGA	1.086	1.105	15.274
KOCAELİ	847.087	1.315.991	14.314.976
MARMARA A.	344	344	4.747
MERSİN	998.048	1.553.841	17.820.468
SAMSUN	48.943	65.928	663.636
TAŞUCU	6	12	105
TEKİRDAĞ	667.758	936.481	11.432.024
TRABZON	9.557	11.419	129.218
YALOVA	4.118	9.244	72.304
TOPLAM	6.644.303	10.010.536	107.917.908

Kaynak: DTGM, 2018. https://atlantis.udhb.gov.tr/istatistik/istatistik_konteyner.aspx

5. SONUÇ VE ÖNERİLER

Türkiye, coğrafi konum olarak ana ticari rotalara yakınlığı ile stratejik önem taşımaktadır. Bu anlamda Türkiye'nin bölgedeki aktarma yükleri çekme potansiyeli vardır. Türkiye önemli coğrafik konumunu olumlu şekilde kullanabilmesi ve denizcilikte söz sahibi olabilmesi için öncelikle ileriye dönük yasal düzenlemeleri yerine getirmeli, girişimcileri desteklemeli, teknolojik gelişmelere ayak uydurmalı ve ayrıca limanlar ile iç bölgeler arası bağlantıları özellikle deniz yolundan sonra en ekonomik taşımacılık olan demiryolu bağlantılarını geliştirmelidir.

Dünya ticareti açısından denizyolu taşımacılığı her zaman önemli bir yere sahip olmuştur. Deniz ticaretinin en önemli altyapısını ise limanlar oluşturmaktadır. Konteynerin denizyolu taşımacılığında kullanılmasının ardından diğer ulaştırma türlerinde de kullanımı giderek yaygınlaşmıştır. Türkiye'nin 2023 hedeflerine ulaşmasında konteyner limanlarının gelişimi çok büyük rol oynayacaktır.

KAYNAKLAR

Corbett, J. J., Winebrake, J. (2008). "The Impacts of Globalization on International Maritime Transport Activity". OECD Global Forum on Transport and Environment in a Globalizing World 10–12 Kasım, Guadalajara. Mexico.2008.s:6.

DTGM (T.C. Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı Denizcilik Müsteşarlığı Deniz Ticareti Genel Müdürlüğü). (2010). Deniz Ticareti İstatistikleri, Ankara, s:5.

DTGM (T.C. Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı Denizcilik Müsteşarlığı Deniz Ticareti Genel Müdürlüğü). (2015). Deniz Ticareti İstatistikleri 2015.

https://atlantis.udhb.gov.tr/istatistik/istatistik_konteyner.aspx

KRUVAZİYER TURİZMİNDE TÜRKİYE’NİN DURUMU

ÖĞR.GÖR. VEYSEL TATAR

Artvin Çoruh Üniversitesi Hopa Meslek Yüksek Okulu Ulaştırma Hizmetleri Bölümü
vtatar@artvin.edu.tr

MERİÇ BURÇİN ÖZER

Park Denizcilik ve Hopa Liman İşletmeleri A.Ş., meric.ozar@hopaport.com.tr

Özet

Dünyada son yıllarda farklı tatil arayanların dikkatini çekmeye başlayan ve ülkemiz vatandaşları için yeni bir turizm dalı olan kruvaziyer turizmi, özellikle 80’li yıllardan sonra Amerika’lı ve Avrupa’lı turistlerin çok rağbet ettiği bir tatil türü olmuştur. Günümüzde turizm talebi içerisinde özellikle kruvaziyer gemilerle yapılan turizme olan talepte hızlı bir artış gözlemlenmektedir. Kruvaziyer turizm dünya genelinde turizm ve seyahat endüstrisi içerisinde en hızlı büyüyen pazar olmuştur. Bu çalışmada öncelikle kruvaziyer turizmi hakkında bilgi ve Türkiye’nin bu pazarda mevcut durumu analiz edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Deniz Turizmi, Kruvaziyer Turizmi, Turizm.

TURKEY'S SITUATION IN CRUISE TOURISM

Abstract

Cruise tourism, which has begun to attract the attention of those looking for different holidays in the world in recent years and is a new tourism destination for the citizens of our country, has become a holiday type that is popular with American and European tourists especially after 80's. Nowadays, there is a rapid shot in the demand for tourism, especially the cruise ship made with cruise ships. Cruise tourism has become the fastest growing market in the tourism and travel industry worldwide. This study, the first information about cruise tourism and analyzed Turkey's situation in this market.

Keywords: Marine Tourism, Cruise Tourism, Tourism.

1. GİRİŞ

Uluslararası literatürde ‘‘Cruise’’ olarak adlandırılan kruvaziyer turizm kavramı: ‘‘Esas amacı gemiye binen yolcuların bir yere ulaşımının sağlanması yerine, konaklamasına dayanan ve belirlenmiş bir rota üzerinde gidip gelmek yerine destinasyonların zaman geçirmek amacıyla ziyaret edilmesine yönelik deniz yolculuğu için bilet satın alınması’’ olarak tanımlanmaktadır. (Wild & Dearing, 2000: 319) Kruvaziyer turistik ürün satın alan misafirler, gemiye hangi limanda ne zaman bineceklerini, hangi limanları ne kadar süre içinde ziyaret edeceklerini, bu ziyaretler sırasında liman ülkesinde, karada aktivitelere katılacaklarını, dönüşün hangi limana ne zaman olduğunu normal koşullar altında bilirler. Dünyada son yıllarda farklı tatil arayanların dikkatini çekmeye başlayan ve ülkemiz vatandaşları için yeni bir turizm dalı olan kruvaziyer turizmi, özellikle 80’li yıllardan sonra Amerika’lı ve Avrupa’lı turistlerin çok rağbet ettiği bir tatil türü olmuştur. Kısa zamanda pek çok farklı ülkeyi ve şehri görebilmenin yanı sıra 5 yıldızlı otelde tatil geçirebilme imkânını da sunması itibariyle kruvaziyer turizmi, son yıllarda büyük bir talep artışına neden olmuş ve 1980’den beri yıllık ortalama %7,6’lık büyüme gerçekleştirmiştir (CLIA, 2011).

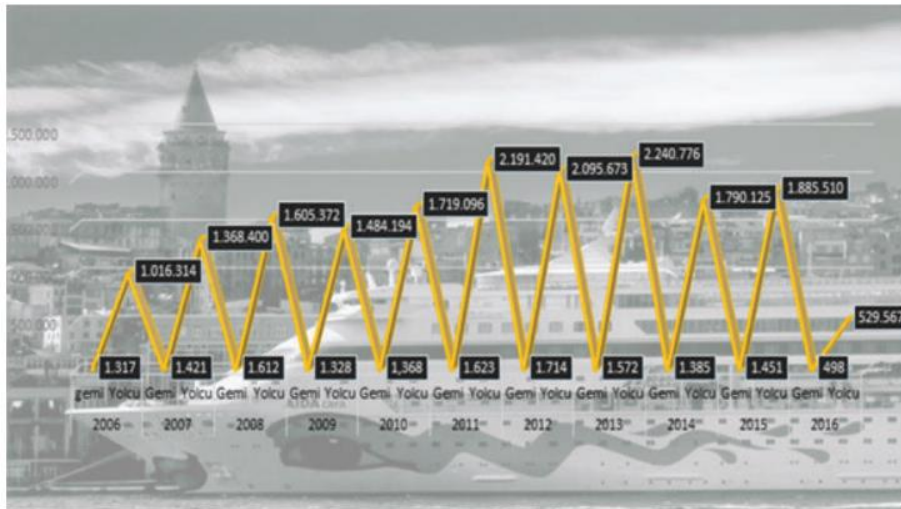
Kruvaziyer turizmi dünya genelinde hızla gelişen bir pazardır. Gelişmiş ülkelerin yanı sıra gelişmekte olan ülkeler de önemli ekonomik katkıları bulunan kruvaziyer turizminden pay almaya çalışmaktadır. Bununla birlikte kruvaziyer turizminin gelişiminde sürdürülebilirlik anlayışının göz ardı edilmesi olumsuz bazı etkilere neden olabilmektedir.

Bünyesinde 62 gemi şirketi bulunan ve 20.000 seyahat acentası ile çalışan kruvaziyer anlamında dünyanın en büyük örgütlenmesi olan Uluslararası Kruvaziyer Şirketleri Birliği'nin (CLIA) 2016 raporuna göre 2016 yılında dünyada kruvaziyer turizmine katılacak kişi sayısının 24 milyon kişi olması beklenmektedir. Birleşmiş Milletler Dünya Turizm Örgütü verilerine göre 2015 yılında dünya genelinde turizm gelirleri % 3.6'lık ve turist sayısı ise % 4.4'lük bir artış göstermiştir. Bu veriler itibariyle turizm endüstrisindeki büyüme hızı art arda dört yıl olmak üzere dünya ticaretindeki büyümenin de üzerinde gerçekleşmiştir. 2015 yılı itibariyle dünya ihracatında turizmin payı % 7'ye ve hizmetlerin ihracatında ise % 30'a ulaşmıştır. Uluslararası turizm ihracatı 1.4 trilyon Amerikan Doları seviyesinde gerçekleşmiştir. 2015 yılı verilerine göre dünya genelinde konaklama, yeme-içme, eğlence, alışveriş ve diğer ürün ve hizmetlere yapılan ödemeler yaklaşık olarak 1,232 milyar Amerikan Dolarıdır (1,110 milyar Euro). Aynı yıl için turist sayısı ise 1,184 milyon kişi olmuştur (TOBB, 2016).

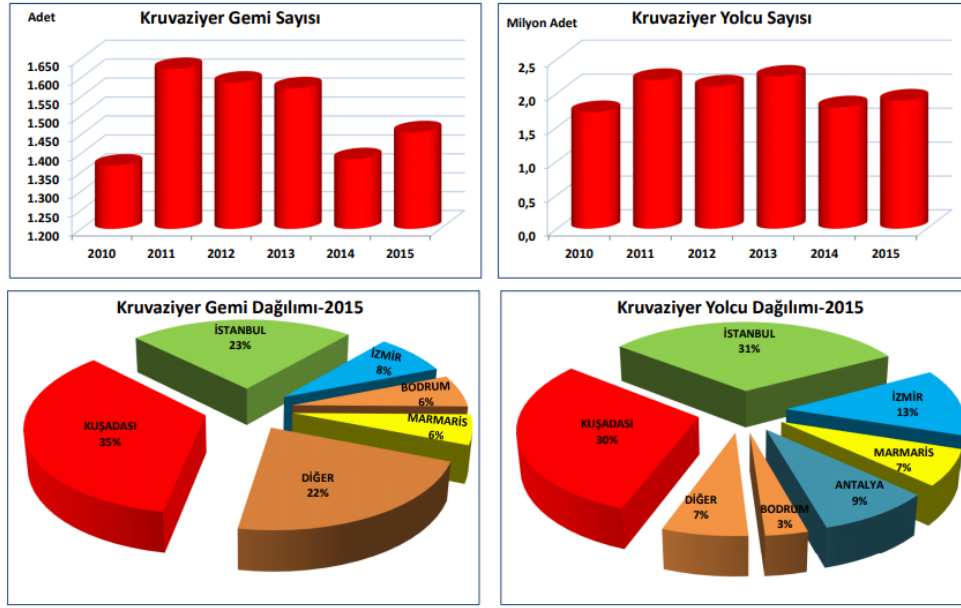
2. TÜRKİYE KRUVAZİYER TURİZM VERİLERİ

Dünyada kruvaziyer turizmi 2013 yılında 20.9 milyon kişiye ulaşırken, bu rakam 2014 yılında ise 1.8 milyon olarak gerçekleşmiş olup, 2018 yılı için beklenti 24.1 milyon kişidir. 2015 yılında kruvaziyer turizminin sadece gemiler açısından büyüklüğü 40 milyar dolara ulaşacak. Sektörün en büyük 3 şirketi Carnival Corporation, Royal Caribbean Cruises ve Norwegian Cruise yolcuların yüzde 79.4'üne, gelirin yüzde 71.8'ine sahiptir. Yolcuların ve tayfaların 2015 yılında limanlarda yapacağı doğrudan harcamanın 19.2 milyar dolar olarak gerçekleşmesi bekleniyor. Kruvaziyer turizminin yüzde 84 gibi önemli bir kısmı ABD'li turistlerden oluşuyor. 2013 yılında 17.6 milyon ABD'li kruvaziyer yolculuğuna çıkarken, bunların 11.7 milyonunun yolculuğunun başlangıç noktası da ABD. 1990 yılından bu yana toplam 200 milyonu aşkın yolcu kruvaziyer turizmini tercih etti. Bu rakamın yüzde 40'ı son 5 yılda yolculuk yaptı. Ortalama bir kruvaziyer yolculuğu 7 gün sürerken, kruvaziyer turistlerinin en çok tercih ettiği rota ise yüzde 37.3 ile Karayipler ve Bahamalar olarak gerçekleşti. Bunu yüzde 19.9 ile Türkiye'nin de içinde bulunduğu Akdeniz bölgesi takip etti (İMEAK DTO, 2015).

2015 yılında 1451 adet kruvaziyer gemi ile 1,885,510 yabancı uyruklu yolcu ülkemiz limanlarını ziyaret etmişken, 2016 yılında 491 adet gemi ile 529,567 yabancı uyruklu yolcu ülkemiz limanlarını ziyaret etmiştir. 2013'te 2.2 milyon kruvaziyer turisti Türkiye'ye ziyaret ederken, bu rakam 2014 yılında başlayan Yunanistan'daki kriz ve grevlerin etkisi ile birlikte 2016 yılında dünyada yaşanan global kriz ve terör tehdidi kruvaziyer şirketlerinin, Doğu Akdeniz'den Uzak Doğu kruvaziyer turlarına yönelmesi sebep olmuştur (Şekil 1.) (İMEAK DTO, 2017).



Şekil 3. 2006-2016 Yıllarında Türk Limanlarına Kruvaziyer Gemilerle Gelen Yabancı Yolcu ve Gemi Sayıları



Şekil 4. Limanlarımıza Uğrayan Kruvaziyer Gemi ve Yolcu Sayılarının Yıllık Grafiksnel Gelişimi ve Dağılımı (UDHB, 2015)

Tablo 1. Liman Başkanlıkları Bazında Kruvaziyer Gemi Ve Yolcu İstatistikleri (2017 Yıl Sonu)

LİMAN BAŞKANLIĞI	KRUVAZİYER GEMİ				KRUVAZİYER YOLCU			
	KRUVAZİYER TİPİ YOLCU GEMİSİ	YOLCU GEMİSİ	DİĞER GEMİ	TOPLAM	GELEN YOLCU	GİDEN YOLCU	TRANSİT YOLCU	TOPLAM
ALANYA	22	0	0	22	9	5	12.176	12.190
ANTALYA	11	0	0	11	19.286	18.986	2.029	40.301
BARTIN	1	0	0	1	0	0	103	103
BODRUM	21	1	0	22	83	114	31.620	31.817
ÇANAKKALE	5	0	0	5	0	0	848	848
ÇEŞME	61	1	0	62	27.689	28.311	10.021	66.021
DİKİLİ	1	0	0	1	0	0	99	99
GÖCEK	4	0	0	4	0	0	538	538
GÜLLÜK	7	0	0	7	0	0	640	640
İSTANBUL	4	0	1	5	331	347	654	1.332
İZMİR	18	0	0	18	1.675	1.250	6.247	9.172
KUŞADASI	126	0	0	126	8.626	11.652	99.606	119.884
MARMARİS	23	1	0	24	18	3	23.715	23.736
SİNOP	1	0	0	1	0	0	103	103
TRABZON	1	0	0	1	0	0	103	103
TUZLA	1	0	0	1	0	0	0	0
TOPLAM	307	3	1	311	57.717	60.668	188.502	306.887

Tablo 2. Aylar Bazında Kruvaziyer Gemi ve Yolcu İstatistikleri (2017 Yıl Sonu)

AY	KRUVAZİYER GEMİ				KRUVAZİYER YOLCU			
	KRUVAZİYER TİPİ YOLCU GEMİSİ	YOLCU GEMİSİ	DiĞER GEMİ	TOPLAM	GELEN YOLCU	GİDEN YOLCU	TRANSİT YOLCU	TOPLAM
MART	9	0	0	9	109	169	5.078	5.356
NİSAN	30	0	0	30	5.829	6.351	25.249	37.429
MAYIS	46	0	0	46	9.025	9.151	29.507	47.683
HAZİRAN	43	2	1	46	2.660	3.889	21.070	27.619
TEMMUZ	46	0	0	46	9.390	10.145	23.733	43.268
AĞUSTOS	46	1	0	47	14.312	14.551	23.398	52.261
EYLÜL	55	0	0	55	9.642	9.864	34.364	53.870
EKİM	24	0	0	24	4.077	4.079	19.101	27.257
KASIM	8	0	0	8	2.673	2.469	7.002	12.144
TOPLAM	307	3	1	311	57.717	60.668	188.502	306.887

Tablo 3.Deniz Turizmi Tesisleri (T.C.Kültür ve Turizm Bakanlığı, 2017)

TURİZM İŞLETME BELGELİ	YAT KAPASİTESİ	TESİS SAYISI	YAT KAPASİTESİ		TOPLAM YAT KAPASİTESİ
			DENİZDE	KARADA	
TURİZM İŞLETME BELGELİ	YAT LİMANLARI	26	8.182	2.987	11.169
	YAT ÇEKEK YERLERİ	7	40	1.015	1.055
TURİZM YATIRIM BELGELİ	YAT LİMANI VE RIHTIM/İSKELELER	7	2.456	608	3.064
	KRUVAZİYER GEMİ LİMANI	1	-	-	-
	YAT ÇEKEK YERLERİ	-	-	-	-
GENEL TOPLAM		41	10.678	4.610	15.288

Tablo 4.Deniz Turizmi Araçları (T.C.Kültür ve Turizm Bakanlığı, 2017)

TURİZM İŞLETME BELGELİ	İŞLETME SAYISI	YAT SAYISI	YATAK SAYISI	
				TÜRK BAYRAKLI YATLAR
TURİZM İŞLETME BELGELİ	YABANCI BAYRAKLI YATLAR	20	312	2.532
TURİZM YATIRIM BELGELİ	TÜRK BAYRAKLI YATLAR	1	1	26
GENEL TOPLAM		1.171	1.870	18.711

TURİZM İŞLETME BELGELİ	İŞLETME SAYISI	ARAÇ SAYISI	KAPASİTESİ YAZ / KİŞ
TURİZM İŞLETME BELGELİ	DALABİLİR DENİZ TURİZMİ ARAÇLARI	2	68 / 68

TURİZM İŞLETME BELGELİ	İŞLETME SAYISI	TEKNE SAYISI	YOLCU SAYISI

5. SONUÇ VE ÖNERİLER

Deniz turizminin önemli kaynaklarından biri olarak değerlendirilebilecek olan kruvaziyer turizmi gerek ulusal gerek uluslararası alanda hızla gelişmeye devam eden bir sektör olarak karşımıza çıkmaktadır. Ekonomik anlamda önemli getirilere sahip olan kruvaziyer turizminin yalnızca kısa vadede değil uzun vadedeki etkilerinin özellikle kruvaziyer turizminin ve ülkelerin turizm geleceği açısından- tartışılması gerekmektedir. olmadığının değerlendirilmesinde yeni bir deniz kazasının meydana gelmesi beklenmemelidir. kruvaziyer yolcu gemilerinin yaşanabilmesi için ihtiyaç duyulan ve hizmet kalitesi açısından uluslararası standartları sağlayan limanlar inşa ederek ve uluslararası turizm fuarlarında "yeni destinasyon" arayışı içindeki kruvaziyer tur şirketlerine etkili tanıtım organizasyonları yaparak, Türkiye kruvaziyer turizmde yeniden ivme kazanabilir.

2019 yılında dünyanın en büyük kruvaziyer firmalarının deneme sefer sayılarının artacağını beklemektedir. Turist taşıyan seyahat acentelerine verilen desteklerin bu çerçevede çok faydalı olmakla birlikte, ülkemizin turizm hedeflerine ulaşmasında önemli getirileri olacaktır.

KAYNAKLAR

CLIA (Cruise Line Inter. Ass.). (2011).

İMEAK DTO(İstanbul ve Marmara, Ege, Akdeniz ve Karadeniz Bölgeleri Deniz Ticaret Odası).(2015). Kruvaziyer Turizmi.

İMEAK DTO(İstanbul ve Marmara, Ege, Akdeniz ve Karadeniz Bölgeleri Deniz Ticaret Odası). (2017). Rakamlarla Denizcilik Sektörü ve İstatistikler Şubat. (2. BÖLÜM).

UDHB (Ulaştırma Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı). (2015). Deniz Ticareti 2015 İstatistikleri.

T.C. Kültür Ve Turizm Bakanlığı. (2017). Deniz Turizmi Tesisleri Ve Deniz Turizmi Araçları İstatistikleri Bilgiler. <http://yigm.kulturturizm.gov.tr/Eklenti/58715,deniz-turizmi-istatistikleri-2017pdf.pdf?0>

TOBB (Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği). (2016). Turizm Raporu.

Wild, P. & Dearing, J. (2000). Development of and Prospects for Cruising in Europe. Maritime Policy and Management, 27 (4), s. 315-333.

**TÜRKİYE’NİN EKONOMİK ENTEGRASYON ALTERNATİFLERİ
(ECONOMIC INTEGRATION ALTERNATIVES FOR TURKEY)**

DOÇ. DR. EROL BULUT

Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi İktisat Bölümü (<http://orcid.org/0000-0002-9293-9052>), E-posta: bulut@gazi.edu.tr

MAKBULE YALIN

Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi İktisat Bölümü Doktora Öğrencisi, TC İçişleri Bakanlığı Afet ve Acil Durum Yönetimi Başkanlığı Uzmanı (<http://orcid.org/0000-0002-8541-5859>), E-posta: yalinmakbule@gmail.com, makbule.yalin@afad.gov.tr

Özet

Ekonomik entegrasyon, küreselleşme kavramı çerçevesinde önem kazanmakta ve tartışılmaktadır. Küreselleşme olgusu ile ilişkilerinin yanı sıra bölgesel ekonomik entegrasyonlar; üye ülkelere sağladığı avantajlar, dezavantajlar ve üye olmayan ülkelerin ekonomilerine etkileri açısından da tartışılan bir konudur. Günümüzde var olan bölgesel ekonomik entegrasyonların bir kısmı diğer entegrasyonların neden olduğu negatif etkilerden korunmak amacı ile ortaya çıkmıştır. Günümüzde aynı ülkeler arasında bile çok sayıda ekonomik entegrasyon girişimi olması entegrasyon sürecini karmaşıklaştırmakta ve süreç “spagetti kasesi”ne benzemektedir. Türkiye’nin entegrasyon deneyimi uzun yıllar boyunca Avrupa Birliği (AB) ile sınırlı kalmıştır. 2017 yılına gelindiğinde AB ile üyelik sürecinin siyaseten çıkmaza girdiği görülmektedir. 15 Temmuz 2016’da Türkiye’nin yaşamış olduğu darbe girişimi sonrasında Avrupa ülkelerinin duyarsız kalması ilişkilerdeki gerilimi yükseltmiştir. Ayrıca o dönemde Rusya ile ilişkilerin iyileşme sürecinde olması Batı eksenli politikanın değiştirilmesi yönünde bir düşünce ortaya koymuştur. Bu nedenle Türkiye’nin AB yerine Şangay İşbirliği Örgütü ve Avrasya Ekonomik Birliği (AEB) gibi entegrasyonlar ile AB’yi ikame etme düşüncesi medyada geniş yer bulmuştur. Bu çalışmada, öncelikle ekonomik entegrasyon ve Türkiye’nin ekonomik entegrasyon deneyimleri incelenecek olup, daha sonra Avrasya Ekonomik Birliği’nin Türkiye için AB’yi ikame edebilecek bir ekonomik entegrasyon alternatifi olup olmadığı tartışılacaktır.

Anahtar Kelimeler: Bölgesel Entegrasyon, Avrupa Birliği, Avrasya Ekonomik Birliği

Jel Sınıflandırması: B27, F15, F6

Abstract

Economic integration has gained importance and discussed within the framework of globalization concept. Regional economic integrations besides the relationship with globalization, it is also discussed in term of its advantages, disadvantages for member countries and effects on the economies of non-member countries. Some of the regional economic integrations that are emerging today are aimed at preserving the countries from the negative effects of other integrations. Besides this dilemma many economic integration initiatives, even including the same countries, has a complicated and confusing sitaition and it looks like a “spagetti bowl”. Turkey’s integration experience has been limited to the European Union (EU) for many decades. By 2017, it is acknowledged that the period of membership with the EU is politically outstripped. After the coup attempt in which Turkey experienced on July 15, 2016, the insensitivity of European countries raised tensions in relations. In addition, at the time the idea of changing western-oriented politics, which is in the process of improving relations with Russia, has been put forward. For this reason, in Turkey, the idea of the substituting EU with Shangai Cooperaion Organisation or Eurasian Economic Union (EEU) has found a large space in media. In this study, firstly economic integration and Turkey’s integration is reviwed,

and then whether the Eurasian Economic Union is an economic integration alternative which the EU can be substituted for Turkey is explored.

Key Words: Regional Integration, European Union, Eurasian Economic Union

Jel Codes: B27, F15, F6

1. Ekonomik Entegrasyon

Ekonomik entegrasyon kavramı ile birden fazla ülke arasında ticareti kısıtlayan engellerin kaldırılması ve ulusal ekonomik politikaların tek bir iktisadi yapı haline getirilebilecek şekilde uyumlaştırılması, genel olarak, ifade edilmektedir. Ekonomik entegrasyon, bazı malların üzerindeki tarife indirimlerinden, para ve maliye politikalarının uyumlaştırılmasına kadar birçok birleşme çeşidini içermekte ve entegrasyon derecelerine göre kümülatif olarak sınıflanmaktadır (Şanlı, 2008: 14). Bu çerçevede ekonomik entegrasyonlar; tercihli ticaret anlaşmaları, serbest ticaret bölgesi, gümrük birliği, ortak pazar, ekonomik ve parasal birlik ve siyasi birlik olmak üzere 6 aşamada ele alınmaktadır.

Küresel ticaretin önündeki engellerin kaldırılması İkinci Dünya Savaşı sonrasında ivme kazanmıştır. Küresel ticaretin önündeki engellerin kaldırılması ile uluslararası rekabet de serbestleşmektedir. Bu nedenle ülkeler ilk etapta ülke içi rekabeti arttırmak, ülkede üretilmeyen ürünleri sağlamak ve ülkede üretilen ürünlere başka ülkelerde pazar bulmak amacı ile ekonomik entegrasyonlara yönelmektedir (Gürak, 2006: 285). Ekonomik entegrasyonun nihai hedefi tek bir pazar oluşturmak, parasal birlik sağlamak, ekonomik politikaları uyumlaştırarak ekonomik büyümeyi kolaylaştırmaktır.

Ülkelerin ekonomik entegrasyona katılma nedenleri aynı değildir. Gelişmişlik düzeyine göre farklılık göstermektedir. Gelişmekte olan ülkeler ekonomik kaynaklarını birleştirerek sanayileşme hızlarını artırmayı ve rekabetten korunmayı hedeflerken, gelişmiş ülkeler ise dış ticaretlerini canlandırmayı, daha geniş pazarlara açılmayı hedeflerler (Seyidoğlu, 2016: 275).

Ülkelerin ekonomik entegrasyona katılma nedenlerinin farklılaşması gibi ekonomik entegrasyonların oluşum nedenleri de farklılık göstermektedir. Ekonomik entegrasyonların oluşum nedenleri sadece (görünmesi kolay) ekonomik temeller üzerine kurulmaz, siyasi ve diplomatik (görünmesi zor) nedenler de ekonomik entegrasyonun oluşum nedenleri arasındadır.

Ekonomik entegrasyonlar ekonomik açıdan üretim kapasitesi ve verimliliğin artırılması, piyasanın genişlemesi, dışsallıklar, teknolojik gelişmeler, rekabet gücünün, yatırımların artması, ulusal para birimlerinin değerinin korunması gibi toplumsal refah düzeyinin artırılmasını hedeflemektedir. Ülkeler, ayrıca, daha fazla üretim faktörüne, ileri üretim tekniklerine sahip olma, doğal kaynaklardan yararlanma ve risk faktörünü azaltma gibi kriterlerle de optimal kaynak dağılımını ve tam istihdamı sağlamayı hedeflemektedirler.

Ekonomik entegrasyonlar siyasi açıdan ülkelere politik potansiyelin yükseltilmesi, üye ülkeler arasındaki ilişkileri iyileştirmek ve güvenliği artırmak (Avrupa Kömür ve Çelik Topluluğu, MERCOSUR, ASEAN), bölge ülkelerinin belirli bir tehdiye karşı korunması (Körfez İşbirliği, Güney Afrika Kalkınma Konferansı), ulusal ekonomileri güçlendirmek için dış yatırımları artırmak (Meksika'nın NAFTA; Vietnam'ın ASEAN; İspanya, Portekiz ve Yunanistan'ın AB üyeliği), kapitalizme uyum sağlamak (CEFTA), çevre sorunları, uyuşturucu kaçaklığı vb güvenlik sorunları (ABD'nin NAFTA üyeliği), bölgenin diğer ülkelere karşı pazarlık gücünün artırılması (Güney-Güney İşbirliği) ve dışarıda kalmama (ABD'nin politikaları) gibi hususlarda ülkelere pratik güvenceler tanımaktadır.

Hem ekonomik hem siyasi kaygılar göz önünde bulundurulduğunda bölgesel ekonomik entegrasyonlar dünya çapında domino etkisi yaratabilmektedir. Bir bölgesel ekonomik entegrasyonun oluşturulmasının ardından diğer ülkeler tarafından bir tehdit algılanması başka ekonomik

entegrasyonların oluşturulmasına zemin hazırlamaktadır. Bu çerçevede bir ülke tehdit algısını minimize edebilmek için birden fazla entegrasyona üye olmayı tercih edebilmektedir. Ayrıca bir ülke içinde bulunduğu entegrasyonun hedeflenen başarıya ulaşmaması nedeni ile başka entegrasyonlara üye olmayı tercih edebilir. Bu gelişmeler ışığında entegrasyon daha karmaşık bir hale gelerek ekonomistlerin “spagetti kasesi” benzetmesi ortaya çıkmıştır.

Ekonomik entegrasyonların, entegrasyonun yapısına göre farklılık göstermekle birlikte, statik ve dinamik etkileri olmak üzere 2 temel etkisi bulunmaktadır (Ertürk, 2002; Seyidoğlu, 2016). Gümrük birliğinin statik etkileri ticaret etkisi, üretim etkisi, tüketim etkisi ve gelir dağılımı etkisi olarak ele alınmaktadır. Gümrük birliklerinin dinamik etkileri dış rekabette artış, ölçek ekonomilerinin doğması, dışsal ekonomilerin meydana gelmesi, teknolojik ilerleme, uzmanlaşma, tasarruf ve yatırımlarla birlikte sermaye akımlarının ortaya çıkması şeklinde ortaya çıkmaktadır.

Ekonomik entegrasyonların başarılı olabilmesi için pek çok koşulun varlığı gereklidir. Üye ülkelerin ekonomik yapılarının benzerliği (gelişmişlik düzeyi, üretim yapısı, faktör donatımı), çok sayıda ülkeden oluşması ve büyük olması, rakip ekonomilerden oluşması, entegrasyon öncesinde uygulanan tarifelerin yüksek olması, ülkelerin arz ve talep esnekliklerinin yüksek olması, ülkelerin birbirlerinin ürünlerine olan taleplerinin yüksek olması, coğrafi yakınlık, altyapı imkanları, ödemeler dengesi ve döviz kurları, ulusal egemenlik anlayışı, bölgesel yatırım politikaları gibi gelişmişlik farklarını telafi edecek politikalar entegrasyonun başarılı olabilmesi için önem arz etmektedir. Ek olarak entegrasyonun ilerleyen aşamalarında başarı koşulu olarak merkezileşme ve tekdüzeleştirme etkileri üzerine odaklanılmaktadır. Başarı koşullarının sağlanamadığı durumlarda kutuplaşma, ticaret sapması ve politizasyon sorunu ortaya çıkmaktadır.

2. Türkiye'nin Ekonomik Entegrasyon Deneyimi

Türkiye, hem savaş sonrası zor durumda olan kendi ekonomik koşulları hem de Birinci Dünya Savaşı sonrası kötü olan küresel ekonomik şartlar nedeni ile kuruluşunun ilk yıllarında dışa açık bir ekonomi politikası benimsememiştir. Buna ek olarak, 1929'da ortaya çıkan ve tüm dünyayı derinden etkileyen Büyük Buhran (Great Depresssion) ülkeleri ithalatı kısımaya yönelik politikalara sevk etmiş ve Türk ekonomisini daha içe kapalı bir hale getirmiştir. 1930'lu yılların sonunda Avrupa'da savaş koşullarının oluşması ile birlikte İngiltere ve Fransa gibi ülkeler ile karşılıklı uluslararası yardım anlaşmalar imzalanmıştır. Bu süreç Türkiye Avrupa ilişkilerini geliştirme sürecini başlatmıştır (Küçükahmetoğlu, ve İnandı, 2011: 98). Yeni bir savaşa katılabilecek gücü olmaması ve barışçıl bir dış siyaset izlemeyi benimseyen Türkiye İkinci Dünya Savaşı sırasında tarafsız politikalar uygulamıştır. Bu politika dış ticaretini geliştirmesine katkı sağlamıştır. Türkiye, İkinci Dünya Savaşı sonrası Kuzey Atlantik İşbirliği Örgütü (NATO), Uluslararası Para Fonu (IMF), Dünya Bankası (WB), Dünya Ticaret Örgütü (WTO) gibi ekonomik, siyasi, askeri uluslararası kuruluş ve oluşumlara katılmaya başlamıştır. Soğuk Savaş'ın başlaması ile birlikte ortaya çıkan iki kutuplu siyasi ortam Türkiye'nin çok yönlü dış politika sürdürmesini engellemiş ve Türk dış politikası 1980'li yıllara kadar Batı istikametinde ilerlemiştir.

1980'li yıllarda hem iç hem de dış gelişmeler Türkiye'nin ekonomik anlamda dışa açılmasında katalizör etki yaratmıştır. Türkiye'de (24 Ocak kararları) liberal politikaların öncelik kazanması 80'lerin sonlarında Sovyetler Birliği ve diğer Doğu Bloku ülkelerinde ortaya çıkan ekonomik, siyasi ve sosyal gelişmeler ile dışardan desteklenerek söz konusu ülkeler ile Türkiye arasında oldukça geniş işbirliği imkanları doğurmuştur. Türkiye'nin birçok alanda bağımsızlığı yeni kazanan bu ülkelerin önünde yer aldığı görülmektedir. Sosyalizmden kapitalizme doğru yeniden yapılanma sürecinde Türkiye bu ülkeler için başarılı bir örnek teşkil etmektedir. Öte yandan genişleyen bir ekonomik coğrafyaya sahip olma diğer ülkeler kadar Türkiye için de büyük önem taşımaktadır (Güray, 297). Bu çerçevede, Türkiye bu dönemde bir yandan AB üyeliği hedefini sürdürürken diğer taraftan da diğer komşuları ile ilişkilerini geliştirmeyi başarmış ve Karadeniz İşbirliği Örgütü (KEİ), Ekonomik İşbirliği Teşkilatı (EİT) ve Gelişen Sekiz (D-8) gibi entegrasyonların kuruluşunda öncü rol oynamıştır (İnandı, 2011: 99). Türkiye ayrıca, İktisadi İşbirliği ve Kalkınma Teşkilatı (OECD), İslam Konferansı Teşkilatı'na (OIC) da üye olmuştur. Türkiye özellikle son yıllarda bölgesinde daha aktif bir politika izlemiştir. Dünya'nın ilk yirmi büyük ekonomisi arasında bulunan Türkiye, bölgesindeki komşularla

iyi ilişkiler geliştirmek için bölgesel entegrasyon projelerini uygulamaya koymuştur. Türkiye'nin kendisini siyaseten sorunlu ve ekonomik kapasitesinin düşük olduğu bölgelere entegre etme çabası eleştirilmektedir (Akbal, 2011). Bu eleştiriler ülkemizin ekonomik entegrasyona siyasi perspektiften baktığını kanıtlar niteliktedir.

3. Türkiye'nin Üyesi Olduğu Ekonomik Entegrasyonlar

Ülkemiz çeşitli uluslararası kurum ve kuruluşlara üyedir. Bu kapsamda, ülkemizin üye olduğu bölgesel ekonomik entegrasyonlar kronolojik sıra ile ele alınacak ve ülkemizin ekonomik entegrasyonlarla olan ilişkileri incelenirken, entegrasyona üye ülkelerden Türkiye'nin ihracat ve ithalatında yer alan ilk 20 ülke ile ticaret ve yatırım ilişkileri göz önünde bulundurularak ülkemizin bahse konu entegrasyondan fayda sağlayıp sağlamadığı değerlendirilmeye çalışacaktır.

Tablo 1. Türkiye'nin İthalat ve İhracatında Yer Alan İlk 20 Ülke

	2015		2016		2017	
	İhracat	İthalat	İhracat	İthalat	İhracat	İthalat
1	Almanya	Çin	Almanya	Çin	Almanya	Çin
2	İngiltere	Almanya	İngiltere	Almanya	İngiltere	Almanya
3	İtalya	Rusya	Irak	Rusya	BAE	Rusya
4	ABD	ABD	İtalya	ABD	Irak	ABD
5	Fransa	İtalya	ABD	İtalya	ABD	İtalya
6	Irak	Güney Kore	Fransa	Fransa	İtalya	Fransa
7	İspanya	Fransa	BAE	Güney Kore	Fransa	İran
8	İran	İspanya	İspanya	Hindistan	İspanya	İsviçre
9	S. Arabistan	İngiltere	İran	İspanya	Hollanda	Güney Kore
10	Mısır	Hindistan	Hollanda	İngiltere	İsrail	İngiltere
11	Hollanda	İran	S. Arabistan	İran	İran	İspanya
12	BAE	Japonya	İsrail	Japonya	Belçika	Hindistan
13	İsrail	Hollanda	Mısır	BAE	Romanya	BAE
14	Rusya	Ukrayna	İsviçre	Polonya	Polonya	Japonya
15	Çin	Belçika	Romanya	Belçika	Çin	Hollanda
16	Romanya	Polonya	Polonya	Hollanda	Bulgaristan	Belçika
17	Belçika	Çekya	Belçika	Çekya	Rusya	Polonya
18	Polonya	BAE	Bulgaristan	Ukrayna	S. Arabistan	Malezya
19	Cezayir	İsviçre	Çin	İsviçre	Mısır	Vietnam
20	Azerbaycan	Romanya	Cezayir	Romanya	Cezayir	Çekya

Kaynak: TÜİK

3.1. Ekonomik İşbirliği Teşkilatı (EİT)

Temelleri 1965 yılında atılan Ekonomik İşbirliği Teşkilatı (EİT); Türkiye, İran ve Pakistan tarafından 1985'te kurulan ve üyeleri arasında ekonomik, teknik ve kültürel işbirliğini geliştirmeyi amaçlayan bölgesel bir entegrasyondur. SSCB'nin dağılmasının ardından bağımsızlıklarını kazanan Azerbaycan, Türkmenistan, Kırgızistan, Özbekistan, Kazakistan, Afganistan ve Tacikistan da teşkilata üye olmuştur (Eroğlu, 2006: 39). EİT, 350 milyonu aşan nüfusu, 7 milyon kilometre karelik alana yayılmış zengin yeraltı kaynakları ve üye ülkelerinin bulunduğu jeopolitik konumu ve bu ülkeler arasındaki tarihi, kültürel bağlardan kaynaklanan yakın ilişkilerden dolayı büyük bir entegrasyon olmaya adaydır. EİT mevcut potansiyelini değerlendirebildiği takdirde dünyanın en büyük birleşme hareketlerinden biri olabilme gücüne sahip bir entegrasyondur. EİT'in merkezi İran'ın Tahran kentinde bulunmaktadır. EİT, Avrupa Birliği'ni örnek alır biçimde, mal ve hizmetlerin dolaşımında ortak bir pazar kurulmasını, ortak sanayi yatırımlarının yapılması, tercihli ticaret sisteminin oluşturulması yatırım bankası

kurulması, haberleşme ve ulaşım gibi alanlarda işbirliğinin geliştirilmesi ile turizm ve kültürel ilişkilerde yakınlaşmanın sağlanmasını hedeflemektedir.

Tablo 2. EİT Üyesi Ülkelerin Makroekonomik Göstergeleri (2016)

	Milli Gelir (SGP) Milyar Dolar	Reel Büyüme Oranı %	Kişi Başına Düşen Gelir Bin Dolar	Milli Gelirin Sektörel Dağılımı %	İşgücünün Sektörel Dağılımı %	İşsizlik Oranı %	Enflasyon Oranı %	Cari Denge Milyon Dolar
Türkiye	1.698	2,9	21,100	T:6,1 S: 28.5 H: 65.5	T: 18,4 S: 26.6 H: 54.9	10,9	8,5	-32,6
İran	1.459	4,5	18,100	T: 9,1 S: 39.9 H: 51	T:16.3 S: 35.1 H: 48.6	10,7	8	23.57
Pakistan	988.2	4.7	5,100	T: 25.2 S:19.2 H:55.6	T:42,3 S:22,6 H:35,1	6,1	2,9	-3.262
Azerbaycan	165.5	-3,8	17,700	T:7.2 S:49.6 H:43.3	T:37 S:14.3 H:48.9	5	12.4	1.42
Türkmenistan	94.72	5,3	17,300	T: 13.2 S:47.7 H:39.2	T: 48.2 S:14 H:37.8	11	5.5	-7.605
Kırgızistan	21.01	2.2	3,500	T:17.9 S:25.9 H:56.2	T:48 S:12.5 H:39.5	8	2.9	-615
Özbekistan	202.3	6	6,500	T:16.6 S:32.9 H:49.5	T:25.9 S:13.2 H: 60,9	5.2	11.5	907
Kazakistan	468.8	1	25,700	T: 4.6 S: 31.8 H:57.9	T:18.1 S:20.4 H:61.6	4.9	14,6	-8.156
Afganistan	64.08	2	2,000	T: 22 S:22 H:56	T:78.6 S:5.7 H:15.7	35	4.5	1.337
Tacikistan	25.81	6	3,000	T:20.7 S:15.1 H:64.2	T:43 S:10.6 H:46.4	2.4	6.1	-352

(T: Tarım, S: Sanayi, H: Hizmet)

Kaynak: CIA

Tablo 2'deki veriler ışığında EİT gelişmekte olan ülkelerin oluşturduğu bir entegrasyon olduğunu görmekteyiz. Gelişmekte olan ülkelerin oluşturduğu entegrasyonların büyük bir kısmı başarılı olamamaktadır. Bu kapsamda EİT'in gelişimini engelleyen bazı hususlar bulunmaktadır. Bunlardan en önemlisi "kutuplaşma" sorunudur. EİT ülkeleri arasında önemli gelişmişlik farkları mevcuttur. EİT'in kurucu üç ülkesi Türkiye, İran ve Pakistan dışındaki üyelerin kaynak dağılımı, gelir dağılımı, sanayileşme ve şehirleşme gibi kalkınma düzeyleri yönünden farklı seviyelerde olması kaynakların etkin dağılımını engelleyerek yatırımların belirli bir bölgede toplanmasına neden olmuştur. EİT'in gelişmesinin önündeki temel engellerden biri de altyapı problemleridir. SSCB'nin yıkılmasının ardından bağımsızlıklarını kazanan üye ülkelerin Rusya'ya olan bağımlılıklarının devam etmesi de

EİT'in başarısını etkileyen faktörlerdendir. EİT üyelerinden hiçbiri, diğerlerine ekonomik durumlarını düzeltmeleri için doğrudan katkı yapabilecek güçte değildir.

Tablo 3. Türkiye'nin EİT Ülkeleri ile İhracat ve İthalatı (Bin Dolar)

	İHRACAT	İhracatın Toplam İçindeki Payı (%)	İhracatın Bir Önceki Yıla Göre Değişimi (%)	İTHALAT	İthalatın Toplam İçindeki Payı (%)	İthalatın Bir Önceki Yıla Göre Değişimi (%)
2017	8 104 527	5,2	-15,62	11 206 468	4,8	44,8
2016	9 603 703	6,7	0,4	7 739 662	3,9	-16,9
2015	9 566 766	6,7	-18,4	9 310 425	4,5	-30,7
2014	11 716 861	7,4	-1,5	13 443 503	5,6	-9,2
2013	11 898 400	7,8	-28,2	14 802 005	5,9	-9,9
2012	16 563 295	10,9	78,3	16 429 472	6,9	-5,1
2011	9 291 735	6,9	22,0	17 305 837	7,2	49,1
2010	7 617 077	6,7	28,1	11 607 394	6,3	93,2
2009	5 948 111	5,8	-4,8	6 009 259	4,3	-50,7
2008	6 247 706	4,7	32,9	12 184 213	6,0	24,0
2007	4 700 706	4,4	40,7	9 827 960	5,8	22,0

Kaynak: TÜİK

Ülkemizin ithalat ve ihracatında ilk 20 ülke arasında EİT ülkelerinden sadece İran bulunmaktadır. Ülkemizin EİT ülkeleri ile gerçekleştirdiği ticareti Tablo 3. aracılığı ile analiz ettiğimizde 2012 ve 2015 yılları haricinde ithalatın ihracattan fazla olduğu görülmektedir. 2007 ve 2017 yılları arasında ihracat dalgalı bir seyir izlemekte artış ve düşüşler meydana gelmektedir. 2007 yılında 4.700.706 ABD Doları olarak gerçekleşen ihracat 2009 yılına kadar artış eğiliminde olmuştur. 2009 yılında yaşanan küresel kriz neticesinde EİT ülkeleri ile olan ihracat azalmıştır; ancak, ülkemizin ihracatının toplam içindeki payı artış göstermiştir. 2012 yılında ihracat rekor seviyesine ulaşmış ve 16.563.295 ABD doları ile ülkemiz ihracatı içindeki toplam payı % 10,9 a ulaşmıştır. Suriye krizi sonrasında bölge ülkeleri ile ihracat yıldan yıla düşerek 8.104.527 ABD Doları seviyesine düşerek ülkemiz toplam ihracatı içindeki payı % 5,2'e gerilemiştir. 2007 yılında 9.827.960 ABD Doları olarak gerçekleştirilen ithalatın ülkemiz ithalatındaki toplam payı % 5,8 olmuştur. Bir artış yılının ardından düşüş gösteren ithalat miktarı 2017 yılında 11.206.468 ABD Doları olarak gerçekleşirken ülkemizin toplam ithalatı içinde % 4,8 olarak gerçekleşmiştir. 2014 yılı sonrası petrol fiyatlarında yaşanan düşüşler ithalat rakamlarına da yansımıştır.

3.2.Karadeniz Ekonomik İşbirliği (KEİ)

Karadeniz Ekonomik İşbirliği Örgütü (KEİ) 25 Haziran 1992 tarihinde ülkemiz öncülüğünde İstanbul'da düzenlenen Zirve sırasında Arnavutluk, Ermenistan, Azerbaycan, Bulgaristan, Gürcistan, Yunanistan, Moldova, Romanya, Rusya Federasyonu, Türkiye ve Ukrayna tarafından imzalanan deklarasyon ile hayata geçmiştir. Sırbistan'ın da katılması ile 12 üye ülkesi bulunan KEİ'de Almanya, Amerika Birleşik Devletleri, Avusturya, Beyaz Rusya, Çek Cumhuriyeti, Fransa, Hırvatistan, İsrail, İtalya, Polonya, Slovakya ve Mısır olmak üzere 13 adet gözlemci statüsüne sahip üyesi bulunmaktadır (Kalaycı, 1993: 13). Ekonomik entegrasyon modellerinde sistem üye ülkelerin üçüncü ülkelerle olan ilişkilerine çeşitli düzenlemeler ve sınırlamalar getirirken KEİ kurucu anlaşmasında üye ülkelerin, Avrupa Birliği (AB) dahil uluslararası örgüt ve organizasyonlara katılımı söz konusu olduğunda KEİ'ye olan yükümlülüklerinin diğer ekonomik entegrasyonlara katılımına engel teşkil etmeyeceği, ülkelerin diğer ülkelerle olan ilişkilerinde de özgürce hareket edebileceği belirtilmiştir (Oran, 1998: 66). Bu ifade KEİ kapsamında gerçekleştirilen işbirliğinin ekonomik entegrasyona dönüşmesini yasal olarak engellemektedir. 5 Haziran 1998 de imzalanan KEİ Beyannamesi ile KEİ ekonomik işbirliğinden bölgesel bir ekonomik örgüte resmi olarak dönüştürülmüştür.

Tablo 4. KEİ Üye Ülkelerinin Makroekonomik Göstergeleri (2016)

	Milli Gelir (SGP) (Milyar Dolar)	Reel Büyüme Oranı %	Kişi Başına Düşen Gelir (Bin Dolar)	Milli Gelirin Sektörel Dağılımı	İşgücünün Sektörel Dağılımı	İşsizlik Oranı %	Enflasyon Oranı	Cari Denge (Milyon Dolar)
Türkiye	1.698	2,9	21,100	T:6,1 S: 28.5 H: 65.5	T: 18,4 S: 26.6 H: 54.9	10.9	8,5	-32.6
Arnavutluk	33,9	3,8	11,900	T: 21.6 S: 14.9 H:63.5	T:41.8 S: 11.4 H: 46.8	14.5	1.3	1.465
Ermenistan	26.3	2.2	8,900	T:19.6 S:29.1 H:51.3	T:36.3 S:17 H:46.7	17.9	-0.5	-302
Azerbaycan	165.5	-3,8	17,700	T:7.2 S:49.6 H:43.3	T:37 S:14.3 H:48.9	5	12.4	1.42
Bulgaristan	143.1	3	20,100	T:5.1 S:27.5 H:67.5	T:6.8 S:26.6 H:66.6	8	-0.8	2.20
Gürcistan	32.7	3.1	10,100	T:9.2 S:21.6 H:68.3	T: 55.6 S:8.9 H:35.5	12.1	2	-1.764
Yunanistan	290.5	0.1	26,800	T:4.1 S: 15 H: 80.9	T: 12.6 S: 15 H: 72.4	24.6	-0.2	-1.221
Moldova	18.54	2	5,200	T:14.1 S:21.2 H:64.7	T:33.7 S:12.1 H:54.2	4.2	6.4	-231
Romanya	441	5	22,300	T:3.3 S:35.4 H:61.3	T:28.3 S:28.9 H:42.8	6.7	-1.1	-4.56
Rusya	3.751	-0.6	26,100	T: 4.7 S:33.1 H:62.2	T:9.4 S:27.6 H:63	5.3	5.8	22.2
Ukrayna	352.6	2.3	8,200	T:14.4 S:26.3 H:59.3	T:5.8 S:26.5 H:67.8	10	13.5	-3.367

(T: Tarım, S: Sanayi, H: Hizmet)

Kaynak: CIA

Üye ülkeler arasında yaşanan sorunların yanı sıra uluslararası konjonktürdeki gelişmeler de KEİ'nin faaliyetlerini olumsuz olarak etkilemiştir. AB ve NATO'nun Karadeniz'e doğru genişlemesi ve bölge ülkelerinin Rusya hariç neredeyse tamamının AB ve NATO'ya üye olma isteği bu iki platforma kıyasla daha zayıf olan KEİ'yi gölgede bırakmıştır. Ayrıca, 1990lı yıllarda Rus ekonomisinde yaşanan kriz neticesinde Rusya'nın korumacı ekonomik politikaları uygulaması ekonomik işbirliğini azaltarak KEİ'nin cazibesini azaltmıştır (Güler, 2007: 306). İktisadi açıdan kurumsal tüm kazanımlara ve oluşturduğu altyapıya rağmen üye ülkeler arasında istenen düzeyde işbirliği ve ekonomik entegrasyon sağlanamamıştır (Yılmaz, 2012: 29).

Tablo 5. Türkiye'nin KEİ Ülkeleri ile İhracat ve İthalatı (Bin Dolar)

	İHRACAT	İhracatın Toplam İçindeki Payı (%)	İhracatın Bir Önceki Yıla Göre Değişimi (%)	İTHALAT	İthalatın Toplam İçindeki Payı (%)	İthalatın Bir Önceki Yıla Göre Değişimi (%)
2017	15 636 945	10	19,5	30 605 008	13,1	26,6
2016	13 079 626	9,2	-10,4	24 183 076	12,2	-23,3
2015	14 590 290	10,1	-25,9	31 525 224	15,2	-23,0
2014	19 687 232	12,5	-3,3	40 926 921	16,9	-0,8
2013	20 367 992	13,4	8,4	41 270 643	16,4	-0,6
2012	18 791 305	12,3	5,8	41 509 519	17,5	7,1
2011	17 767 964	13,2	22,9	38 770 165	16,1	17,6
2010	14 456 173	12,7	17,8	32 979 705	17,8	19,1
2009	12 272 591	12,0	-41,2	27 686 923	19,6	-38,6
2008	20 867 277	5,8	24,3	45 066 639	22,3	30,0
2007	16 784 102	15,6	44,9	34 664 724	20,4	28,5

Kaynak: TÜİK

Ülkemizin ithalat ve ihracatında ilk 20 ülke arasında KEİ ülkelerinden Bulgaristan, Romanya, Rusya ve Ukrayna bulunmaktadır. Tablo 5 aracılığı ile ülkemizin KEİ ülkeleri ile yapmış olduğu ithalat ve ihracatı analiz ettiğimizde 2007-2017 yılları arasında ithalatın ihracattan daha fazla olduğunu görmekteyiz. Bunun en önemli nedeni Rusya'dan yapılan enerji ithalatıdır.

3.3. Avrupa Birliği (AB)

AB, 1951 yılında Belçika, Almanya, Fransa, İtalya, Lüksemburg ve Hollanda'nın katılımı ile oluşan AKÇT'ye dayanmaktadır. 1973 yılında Danimarka, İrlanda, İngiltere; 1981 yılında Yunanistan; 1986 yılında İspanya ve Portekiz; 1995 yılında Avusturya, Finlandiya, İsveç; 2004 yılında Macaristan, Polonya, Çek Cumhuriyeti, Estonya, Litvanya, Letonya, Slovenya, Slovakya, Güney Kıbrıs Rum Kesimi ve Malta; 2007 yılında Romanya ve Bulgaristan ve 2013'te Hırvatistan'ın katılımı ile AB'nin 28 üye ülkesi bulunmaktadır.

Dünyanın en başarılı ekonomik birleşme hareketi sayılan AB'nin kuruluş amacı üye ülkelerin, malları ve üretim faktörlerini serbestçe dolaşabileceği tek ve sistemli bir ekonomik bölge oluşturmaktır. Ekonomik amacı ile birlikte siyasi amaçlar da barındıran AB'nin hedefi Avrupa Birleşik Devletlerini kurmaktır. Bu hedefler çerçevesinde, günümüzde Avrupa Ekonomik Topluluğu, gümrük birliği ve ortak pazar aşamasını tamamlamış; son aşama olan ekonomik ve parasal birlik aşamasını da gerçekleştirmiş bulunmaktadır (Çağlayan, 2016: 23).

Tablo 6. Türkiye-AB (AB 28) Dış Ticaret Değerleri (Bin Dolar)

	İHRACAT	İhracatın Toplam İçindeki Payı (%)	İhracatın Bir Önceki Yıla Göre Değişimi (%)	İTHALAT	İthalatın Toplam İçindeki Payı (%)	İthalatın Bir Önceki Yıla Göre Değişimi (%)
2017	70 906 940	47,1	8,1	85 205 087	36,4	9,9
2016	68 350 291	48	6,8	77 500 800	39	-1,5

2015	63 998 494	44,5	-6,6	78 681 346	38	-11,4
2014	68 514 370	43,5	8,7	88 783 651	36,7	-4,0
2013	63 039 810	41,5	6,1	92 457 992	36,7	5,5
2012	59 398 377	39,0	-5,1	87 657 462	7,1	-4,1
2011	62 589 257	46,4	18,2	91 439 406	38	26,3
2010	52 934 452	46,5	12,1	72 391 053	39	27,9
2009	47 228 119	46,2	-25,9	56 616 302	40,2	-24,0
2008	63 719 097	48,3	4,9	74 513 444	36,9	8,8
2007	60 754 022	56,6	26,2	68 472 309	40,3	15,2

Kaynak: TÜİK

Ülkemizin en büyük 20 ticaret ortağı arasında AB ülkelerinden Bulgaristan, Romanya, Almanya, İngiltere, Fransa, İspanya, Hollanda, ÇEK Cumhuriyeti, Polonya ve Belçika olmak üzere 11 üye ülkesi bulunmaktadır. Türkiye ile AB ülkeleri arasında gerçekleştirilen dış ticareti Tablo 6 aracılığı ile analiz ettiğimizde 2007-2017 yılları arasında ithalatın ihracattan daha yüksek olduğunu görmekteyiz. Hacim 2012 yılında en dip seviyeye ulaşsa da AB ülkelerinin Türkiye ithalat ve ihracatındaki payı % 50 civarında olmuştur. Bu çerçevede, AB'nin Türkiye ticaretindeki en önemli partner olduğunu söyleyebiliriz.

4. Avrasya Bölgesi ve Avrasya Ekonomik Birliği

Avrasya Bölgesinin tanımı siyasi, ekonomik ve coğrafi anlamlarda farklılık göstermektedir; ancak, Avrasya genel olarak Sovyet Sosyalist Cumhuriyetler Birliği (SSCB) sonrası ortaya çıkan (enerji kaynakları bakımından zengin ve ekonomileri enerji ihracatına dayalı) Türki Cumhuriyetler ve Kafkas ülkeleridir. Bölgenin sahip olduğu enerji kaynakları Hindistan ve Çin başta olmak üzere enerji ihtiyacı gün geçtikçe artan ülkelerin talepleri nedeni ile bölgeyi Brezinevski'nin tabiri ile "Büyük Satranç Tahtası"na çevirmiştir.

Avrasya ülkeleri SSCB döneminde planlı ve sosyalist bir ekonomik yapıya sahiptiler. Bu merkezîyetçi ekonomi ve yönetim anlayışı özel mülkiyet, hür teşebbüs, miras ve kar sisteminin reddetmektedir. Soğuk Savaş (ABD-Rusya & Kapitalizm-komünizm çatışması) döneminin fırtınalarına ek olarak Gorbaçov "Perestroyka" "Glasnost" politikaları birliğin çökmesine engel olamamıştır. SSCB'nin çöküşünün ardından yeni pazarlar ve enerji piyasasında yeni oyuncular ortaya çıkmıştır. Geçiş ekonomileri olarak adlandıracağımız bu ülkeler hiperenflasyon, büyümede keskin düşüş, mali kriz makroekonomik istikrarsızlıklar yaşamış ve SSCB mirası olan bütüncül altyapılarını kullanamamışlardır.

4.1. Avrasya Ekonomik Birliği

Önceki bölümlerde bahsetmiş olduğumuz "spagetti kasesi" benzetmesi Avrasya bölgesinde net olarak görülmektedir. BDT ve Orta Asya ülkelerinin daha önceki entegrasyon girişimlerinin başarısız olmasına rağmen Avrasya Ekonomik Birliği 29 Mayıs 2014 tarihinde Rusya, Belarus, Kazakistan tarafından kurulmuştur. Ülkeler arasında bulunan ortak tarihi geçmişten (Sovyet sisteminden) kaynaklanan güçlü ekonomik karşılıklı bağımlılık, ülkelerin ekonomik hedefleri, az gelişmişlik, işçi dövizlerine olan yüksek bağımlılık ve Çin'in bölgedeki ekonomik dominasyonunun tehdit olarak algılanması birliğin kuruluş nedenleri arasında yer almaktadır. Türkiye'nin üye olmasına yönelik niyet beyanları 2015 yılında başlamıştır. Türkiye'nin AEB'ye üye olmasının birlik ülkeleri açısından jeopolitik, ekonomik, politik ve sosyal önemi bulunmaktadır. Türkiye'nin üyeliği ile yeni ticaret yolları açılacak, Doğu bloğunda olmayan bir ülkenin üyeliği Sovyetler Birliği yeniden canlanıyor paranoyalarını da minimize edecektir. Ayrıca Türkiye'nin varlığı ile Rusya'nın birlikteki hakimiyeti törpülenecektir.

Avrasya Ekonomik Birliği Sovyet sonrası dönemdeki organizasyonlardan farklı bir yapıya sahiptir. Önceki girişimlerden farklı olarak Putin'in söylemleri aslında AB fikrine daha yakındır. Daha önceki girişimlerde de gönüllü olarak egemenlik haklarının bir uluslararası kuruma devri söz konusudur;

ancak, topluma ve toplum refahına odaklanması; entegrasyona devlet dışı aktörlerin dahil edilmesi fikri yeni bir olgudur. Avrasya Ekonomik Birliği Avrupa Birliği gibi değer temelli bir topluluktur. Ayrıca, Avrasya Ekonomik Topluluğu kurumsal olarak bir tüzel kişiliğe haizdir.

Rusya AEB'yi kuran ve ayakta tutan en önemli ülkedir. Rusya AEB'nin GSMH'sinin % 85'ine sahiptir ve birlik ülkeleri ile yapmış olduğu ticaret Rusya ticaretinin % 5'ini oluşturmaktadır. Bu durum birliğin siyaseten önemini göstermektedir. Rusya birliğin kurulması ve genişlemesi sürecinde enerji diplomasisini aktif olarak kullanmış ve ülkelere ciddi anlamda tavizler vermiştir. Rusya'nın Gürcistan ve Ukrayna ile yaşamış olduğu siyasi sorunlar AB ve ABD ile ilişkilerinin bozulmasına neden olmuştur. Bu durum Rusya için AEB'nin (siyasi) önemini arttırmıştır.

Türkiye ile AEB üye ülkeleri arasındaki ekonomik ilişkiler SSCB dönemine dayanmaktadır. SSCB'nin dağılmasının ardından bağımsızlığını kazanan ülkeler ile yeni ekonomik anlaşmalar yapılmıştır. Bugün Türkiye'nin Kazakistan, Rusya ve Belarus ile dinamik olarak büyüyen ilişkileri ve her ülke ile ikili ekonomik anlaşmaları bulunmaktadır. Ülkeler arasındaki ticaret hacimleri günden güne artış göstermiştir ve gelecek yıllarda bu artışın sürdürülebilir olacağı tahmin edilmektedir.

Türkiye ile Rusya ne tam müttefik ne de tam düşman bir ilişkiye sahiptir. Soğuk Savaş döneminde Türkiye ve Rusya aynı blokta olmamıştır. Bugün de Suriye'de yaşanan iç savaş olmak üzere uluslararası birçok konuda aynı yaklaşıma sahip değillerdir. Bu durum özellikle 2013 yılında yaşanan uçak krizi ile net bir şekilde görülmektedir. İki ülke arasında yaşanan siyasi krizlerden ekonomi fazlası ile etkilenmektedir. Türkiye ile Rusya ticareti dengesiz bir yapıya sahiptir. Ticarete konu en önemli unsur enerjidir. Türkiye enerjiye olan bağımlılığı Rusya'nın enerji kozunu güçlendirmektedir. Rus ekonomisinin de enerji ihracatına olan bağımlılığı Türkiye'nin Pazar kozunu güçlendirmektedir. Bu nedenle iki komşu ülke işbirliği yapma konusunda teoride olumlu bakış açısına sahiptir.

Tablo 7. Türkiye-Rusya Dış Ticaret Değerleri (Bin Dolar)

YIL	İHRACAT	İTHALAT	DIŞ TİCARET HACMİ	DENGE
1997	2.056.542	2.174.258	4.230.800	-117.716
1998	1.347.533	2.154.994	3.502.527	-807.461
1999	586.589	2.371.856	2.958.445	-1.785.267
2000	643.903	3.886.583	4.530.486	-3.242.680
2001	924.107	3.435.673	4.359.780	-2.511.566
2002	1.172.039	3.891.722	5.063.761	-2.719.683
2003	1.367.591	5.451.316	6.818.907	-4.083.725
2004	1.859.187	9.033.138	10.892.325	-7.173.951
2005	2.377.050	12.905.620	15.282.670	-10.528.570
2006	3.237.611	17.806.239	21.043.850	-14.568.628
2007	4.726.853	23.508.494	28.235.347	-18.781.641
2008	6.483.004	31.364.477	37.847.481	-24.881.473
2009	3.202.398	19.450.085	22.652.483	-16.247.687
2010	4.628.153	21.600.641	26.228.794	-16.972.488
2011	5.992.633	23.952.914	29.945.548	-17.960.281
2012	6.680.586	26.625.286	33.305.872	-19.944.700
2013	6.964.209	25.064.214	32.028.423	-18.100.004

2014	5.943.014	25.293.392	31.239.105	-19.347.679
2015	3.588.657	20.401.756	23.990.413	-16.813.099
2016	1.733.569	15.160.961	16.894.530	-13.427.392
2017	2.735.484	19.513.833	22.249.317	-16.778.349

Kaynak: TÜİK

Türkiye ile Rusya arasında gerçekleştirilen ticarete Tablo 7 aracılığı ile baktığımız zaman asimetrik bir yapı görmekteyiz, çünkü bu ticari ilişkilerde önemli ve belirleyici olan enerji ticaretidir. 1997- 2017 yılları itibari ile Rusya ile olan dış ticaretimiz açık vermektedir. 1997 yılında 2.056.542 bin dolar olarak gerçekleştirilen ihracatımız Rusya'nın geçirdiği krizden etkilenerek 1998- 1999 yıllarında 586.589 milyar dolar seviyesine gerilemiştir. 2008 yılında yaşanan küresel mali krize kadar artış eğiliminde olan ihracat 2008 yılında 6.483.004 bin dolar olarak gerçekleşmiştir. 2009 yılında 3.202.398 milyar dolar seviyesine düşen ihracatımız 2010-2013 yılları arasında artış eğiliminde olmuştur ve 2013 yılında 6.964.209 bin dolar seviyesinde gerçekleşmiştir. 2014 yılı itibari ile düşmeye başlayan ihracatımız 24 Kasım 2015 tarihinde yaşanan uçak krizi nedeni ile ciddi bir düşüş yaşayarak 2016 yılında 1.733.569 bin dolar seviyesine gerilemiştir. 2017 yılında ilişkilerin düzelmeye başlaması ile birlikte 2.735.484 bin dolar seviyesine yükselmiş ancak kriz öncesi düzeyine ulaşamamıştır. İthalat ise daha çok enerji fiyatlarından etkilenmiştir. 1998, 2001, 2009, 2013, 2015 ve 2016 yıllarında düşüşler yaşanmıştır. Türkiye 2000'li yıllarda enerji ihtiyacının önemli bir bölümünü Rusya Federasyonu'ndan sağlama konusunda bir tercih yapmıştır. Ülkemiz Rusya Federasyonu'ndan 2008 yılında 23,8; 2009 yılında 19,9 milyar metreküp doğalgaz satın almıştır.

Tablo 8. Türkiye – Kazakistan Dış Ticaret Göstergeleri (Milyon Dolar)

Yıl	İhracat	İthalat	Dış Ticaret Hacmi	Denge
2005	459,9	558,9	1.018,8	-99,0
2006	696,8	993,7	1.690,6	-296,9
2007	1.079,9	1.284,0	2.363,9	-204,2
2008	890,6	2.332,0	3.222,6	-1.441,4
2009	633,4	1.348,9	1.982,3	-715,5
2010	818,9	2.471,0	3.289,9	-1.652,1
2011	947,8	3.020,0	3.967,8	-2.072,2
2012	1.068,6	3.371,0	4.439,6	-2.302,4
2013	1.039,4	3.106,1	4.145,5	-2.066,8
2014	977,5	2.453,4	3.430,9	-1.476,0
2015	750,0	1.389,6	2.139,7	-639,6
2016	624,5	1.334,5	1.959,1	-710,1
2017	746,2	1.677,9	2.424,2	-931,7

Kaynak:TÜİK

Kazakistan ile ülkemiz arasında gerçekleştirilen ticareti Tablo 8 aracılığı ile analiz ettiğimizde, 2005-2017 dönemi boyunca her yıl ithalatın ihracatımızdan fazla olduğu görülmektedir. İhracatımız 2006, 2007, 2010, 2011, 2012 yılları arasında yükselme eğiliminde iken 2008, 2009, 2013, 2014, 2015 ve 2016 yıllarında düşüş eğilimi göstererek 2016 yılında 624,5 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir. Öte yandan ithalatımız 2006, 2007, 2008, 2010, 2011, 2012 yıllarında artış eğiliminde iken; 2009, 2013, 2014, 2015, 2016 yıllarında düşüş eğilimi göstererek 2016 yılında 1.334,5 milyon dolar seviyesinde gerçekleşmiştir.

Tablo 9. Türkiye Beyaz Rusya Dış Ticaret Değerleri (Bin Dolar)

Yıl	İhracat	İthalat	Dış Ticaret Hacmi	Denge
1998	7.575	20.927	28.501	13.352
1999	4.607	20.579	25.187	15.972
2000	11.792	18.006	29.797	-6.214
2001	20.084	10.949	31.033	9.135
2002	20.102	20.681	40.783	-579
2003	19.579	29.474	49.052	-9.895
2004	24.609	42.205	66.815	-17.596
2005	49.785	46.578	96.363	3.207
2006	64.823	45.517	110.341	19.306
2007	95.919	79.945	175.864	15.973
2008	145.337	120.790	266.127	24.547
2009	119.169	83.732	202.900	35.437
2010	186.508	154.633	341.474	32.208
2011	232.680	183.201	415.880	49.479
2012	264.365	190.210	454.574	74.155
2013	303.152	186.840	489.993	116.312
2014	272.394	147.703	420.097	124.691
2015	205.130	192.831	397.961	12.300
2016	357.598	102.567	460.165	255.030
2017	422.369	182.969	605.338	239.399

Kaynak: TÜİK

Türkiye Beyaz Rusya ticaretini Tablo 9 aracılığı ile analiz ettiğimizde ihracatımızın 1999, 2003, 2009, 2014 ve 2015 yıllarında yaşanan düşüşler haricinde genellikle artma eğiliminde olduğunu görmekteyiz. İthalatımız ise 1999, 2000, 2001, 2006, 2009, 2013, 2014 ve 2016 yıllarında azalırken diğer yıllarda artış göstermiştir. Dış ticaretimiz 2000, 2002, 2003 ve 2004 yıllarında açık vermiştir. 2017 yılında Beyaz Rusya'ya ihracatımız 422.369 bin dolar, ithalatımız ise 182.969 bin dolar olarak gerçekleşmiştir.

Tablo 10. Türkiye-Kırgızistan Dış Ticaret Değerleri (Milyon Dolar)

Yıl	İhracat	İthalat	Dış Ticaret Hacmi	Denge
2005	89,5	14,1	103,6	75,4
2006	132,2	27,5	159,6	104,7
2007	181,3	45,0	226,3	136,3
2008	191,4	48,0	239,3	143,4
2009	140,0	31,4	171,4	108,6
2010	129,2	30,9	160,1	98,3
2011	180,2	52,1	232,4	128,1

2012	257,5	45,2	302,7	212,2
2013	388,3	37,0	425,3	351,4
2014	421,4	65,6	487,1	355,8
2015	294,7	76,9	371,6	217,8
2016	308,9	101,1	410,0	207,9
2017	343,6	143,8	487,4	199,9

Kaynak: TÜİK

Ülkemiz ile Kırgızistan arasında gerçekleştirilen ticareti Tablo 10 aracılığı ile analiz ettiğimizde ticarete dengenin geleneksel olarak Türkiye lehine fazla vermekte olduğunu görmekteyiz. İhracatımız 2006, 2007, 2008, 2011, 2012, 2013, 2014, 2016, 2017 yıllarında artış gösterirken, 2009, 2010 ve 2015 yıllarında düşüş göstermiştir. İthalatımız ise 2006, 2007, 2008, 2011, 2014, 2015, 2016 ve 2017 yıllarında artış eğiliminde iken 2009, 2010, 2012, 2013 yıllarında düşüş göstermiştir. 2017 yılında ihracatımız 343,6 milyon dolar iken ithalatımız 143,8 milyon dolar seviyesinde gerçekleşmiştir. Ülkemizin ekonomik büyüme performansına paralel olarak enerji talebini artıracığını göz önünde bulundurduğumuzda Türkiye'nin başta doğalgaz olmak üzere enerji kaynakları ithalatında AEB ülkelerine bağımlılığının artması ve eş zamanlı olarak AEB ülkeleri için de enerjide önemli bir pazar olması sebebiyle Türkiye ile olan ekonomik ilişkilerin karşılıklı olarak artacağı tahmin edilmektedir (Baatyrbekov, 2015: 3). Avrasya Ekonomik Birliği birlik ülkelerinin sosyalist sistemden piyasa ekonomisine geçiş sürecinde olmaları, ekonomilerinin enerji ihracatına bağlı olarak kırılgan olması ve Batı ülkeleri ile yaşadığı siyasi sorunlar nedeni ile kısa ve orta vadede güçlü bir ekonomik entegrasyon oluşumu değildir. Ukrayna ile yaşanan gerilim sonrası AB ve ABD'nin Rusya'ya uygulamış olduğu yaptırımlar 2015 yılında Rus ekonomisinde krize neden olmuştur. Rusya'nın kriz yaşaması birliği olumsuz etkilemiş ve ticaret hacmi 2015 yılında birliğin kurulmadan önceki dönemin altına inmiştir. Dünya genelinde enerjiye olan talebin her geçen gün daha da artması ve bölgenin sahip olduğu potansiyel düşünüldüğünde, AEB uzun vadede önemli bir ekonomik entegrasyon olmaya adaydır. Ancak, Rusya'nın agresif politikaları düşünüldüğünde Belarus ve Rusya arasında gerilimlerin başlaması birliğin geleceği hakkında soru işaretleri oluşturmaktadır.

5. Avrasya Ekonomik Birliği ve Avrupa Birliği

Türkiye'nin 1963 yılında Ankara Anlaşması ile attığı ilk AB adımlarından 2017'ye kadar 54 yıllık sürede hala tam üyelik gerçekleşmemiştir. Ancak GB sonrası hızlanan ilişkiler ve 2005 yılında müzakerelerin başlaması bu yolda son döneme girildiğini göstermektedir. Eksiklere ve eleştirilere rağmen Türkiye'nin hedefi her zaman tam üyelik olmuştur. Türkiye AB dışında ciddi bir alternatif bulmadığı sürece bu hedefini koruması gerekmektedir. Ancak Türkiye ile AB ilişkilerinin zaman zaman çıkmaza girmesi Türkiye'yi farklı entegrasyon arayışlarına itmektedir. 15 Temmuz 2016 darbe girişiminde Avrupa ülkelerinin Türkiye'ye destek olmamaları nedeni ile ilişkiler zayıflamıştır. Rusya ile yaşanan yakınlaşmanın ardından Türkiye'nin AB üyeliği hedefinden vazgeçerek alternatif entegrasyonlara üyelik konusu medyada geniş yankı uyandırmıştır. Rusya'nın kurucusu olduğu Avrasya Ekonomik Birliği'nin en önemli söylemi Avrupa Birliği'nin rol model alınarak AB benzeri bir yapı oluşturmanın hedeflenmesidir. Bu söylem baz alınarak AEB'nin Türkiye için ne ölçüde AB'yi ikame edecek bir entegrasyon alternatifi olduğu ve AEB'nin AB'yi ikame edip edemeyeceği konusu tartışılacaktır. Bu çerçevede, AEB ve AB hem Birlik hem de ülkeler bazında karşılaştırılacaktır. Birlik bazında, birliğin kuruluş amaçları, üyelik ve genişleme süreci, ortak kurumları ve egemenlik devri, ortak politikalar, programlar ve fonlar, birliğin güncel sorunları ele alınarak değerlendirme yapılacaktır. Ülkeler bazında değerlendirme ise Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı tarafından hazırlanan İnsani Gelişmişlik Endeksi çerçevesinde ülkelerin gelişmişlik sıralaması baz alınarak yapılacaktır. Kurumsal açıdan kıyaslama yaptığımızda ilk olarak kuruluş amaçları arasındaki fark üzerinden bir değerlendirme yapmamız mümkündür. AB uzun süreli ve sistemli bir entegrasyon perspektifine sahip iken AEB hızlı ve sistemsiz bir perspektife sahiptir. AB önce ticari sonra ekonomik bütünleşmesini tamamladıktan sonra siyasi entegrasyon olma yolunda adımlar atmıştır.

AEB ise mevcut entegrasyon aşamalarının gereğini yerine getirmeden entegrasyonu derinleştirmeye çalışmıştır. İkinci olarak birliklerin üyelik süreçleri ve genişleme politikaları karşılaştırılmıştır. AB (her ne kadar tartışmalı kısımları olsa da) üyelik sürecinde belirli kriterler uygulamaktadır. Öte taraftan AEB ülkelerinde üyelik için gerekli kriterler bulunmamaktadır. AB genişlemesini 5 aşamada gerçekleştirirken, AEB için üye sayısının bir an önce artırılması önem taşımaktadır. Üçüncü olarak AB çoğu alanda egemenliklerini uluslararası kurumlara devrederek birlik kuralları tarafından yönetilmektedir. Bu çerçevede kurulan uluslararası organlar güçlü niteliktedir. Diğer taraftan AEB ülkeleri egemenliklerini bir uluslararası organa devretmek konusunda isteksizdirler. Bu nedenle AEB zayıf kurumları nedeni ile gelişme konusunda ilerleme kaydedememektedir. Kağıt üzerinde hem ortak kurumlar hem de bağlayıcı anlaşmalar bulunmaktadır; ancak bunlar sembolik olarak bir anlam taşımaktadır. Dördüncü olarak AB ve AEB’de uygulanan ortak politika, program ve fonları karşılaştırılmıştır. AB üyeleri arasında gelişmişlik farkını kapatabilmek için çeşitli ekonomik ve sosyal politikalar ve programlar uygulayarak bu alanda büyük miktarlarda fon harcamaktadır. AEB’de yine kağıt üzerinde çeşitli işbirliği anlaşmaları bulunmaktadır ve Avrasya Yatırım Bankası tarafından organize edilen Kalkınma ve İstikrar Fonu bulunmaktadır. AB ile kıyaslandığında bahse konu fonlar sembolik kalmaktadır.

AB günümüzde en başarılı entegrasyon örneği sayılmaktadır. AB kaydetmiş olduğu başarısına rağmen bugün Avro Bölgesi’nde yaşanan ekonomik kriz, göçmen sorunu ve aşırı sağın yükselmesi ve Brexit gibi sorunlar ile karşı karşıyadır. Diğer taraftan AEB bir entegrasyon oluşturmaya yönelik sorunlar ile karşı karşıyadır. Üye ülkeler arasında bulunan büyüklük ve gelişmişlik farkı, ortak kurumlarının zayıflığı, Rusya’nın dominasyonu ve Kırım’ın ilhakından dolayı Rusya’ya AB tarafından uygulanan yaptırımlar ve enerji fiyatlarındaki düşüş nedeni ile Rusya’nın yaşamış olduğu ekonomik kriz AEB’nin kurulduğu yılda karşı karşıya kalmış olduğu sorunlardandır. Günümüzde bazı sıkıntılar ile karşı karşıya kalsa da AB, bu çabaların meyvelerini almıştır. AB, 500 milyon civarında vatandaşı ve 18 trilyon dolar gayrisafi milli hasılası ile dünyanın en büyük ekonomisi konumundadır. Küresel ekonomik krizden son derece olumsuz etkilenmesine rağmen de dünyanın pek çok bölgesi ile kıyaslandığında yine de ekonomik refah düzeyi ve bu refah paylaşımı bakımından görece bir başarı oluşturmaya devam etmektedir. Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı (UNDP) tarafından hazırlanan insani gelişmişlik endeksi kapsamında (Tablo 11) AB ülkelerinin tamamı yüksek insani kalkınmışlık seviyesi kategorisindedir. Ayrıca ülke sıralamalarının birbirine çok yakın olması AB tarafından bölgesel gelişmişlik farklarını yok etmek ve Birlik sınırları içerisinde eşit kalkınmışlık seviyesine ulaşma konusunda başarılı adımlar attığını gösterir niteliktedir.

Tablo 11. Avrupa Birliği İnsani Gelişmişlik Endeksi ve Endeks Bileşenleri (2017)

Sıra	Ülke	İnsani Gelişmişlik Endeksi Değeri	Doğumda Yaşam Beklentisi	Beklenen Eğitim Yılı	Ortalama Eğitim Yılı	Kişi Başına Düşen Gayri Safi Milli Gelir (SGP Dolar)
Çok Yüksek İnsani Gelişme						
4	İrlanda	0,938	81,6	19,6	12,5	53.754
5	Almanya	0,936	81,2	17,0	14,1	46.136
7	İsveç	0,933	82,6	17,6	12,4	47.766
10	Hollanda	0,931	82,0	18,0	12,2	47.900
11	Danimarka	0,929	80,9	19,1	12,6	47.918
14	İngiltere	0,922	81,7	17,4	12,9	39.116
15	Finlandiya	0,920	81,5	17,6	12,4	41.002
17	Belçika	0,916	81,3	19,8	11,8	42.156
20	Avusturya	0,908	81,8	16,1	12,1	45.415
21	Lüksemburg	0,904	82,0	14,0	12,1	65.016

24	Fransa	0,901	82,7	16,4	11,5	39.254
25	Slovenya	0,896	81,1	17,2	12,2	30.594
26	İspanya	0,891	83,3	17,9	9,8	34.258
27	Çekya	0,888	78,9	16,9	12,7	30.588
28	İtalya	0,880	83,2	16,3	10,2	35.299
29	Malta	0,878	81,0	15,9	11,3	34.396
30	Estonya	0,871	77,7	16,1	12,7	28.993
31	Yunanistan	0,870	81,4	17,3	10,8	24.648
32	GKRY	0,869	80,7	14,6	12,1	31.568
33	Polonya	0,865	77,8	16,4	12,3	26.150
35	Litvanya	0,858	74,8	16,1	13,0	28.314
38	Slovakya	0,855	77,0	15,0	12,5	29.467
41	Portekiz	0,847	81,4	16,3	9,2	27.315
45	Macaristan	0,838	76,1	15,1	11,9	25.393
46	Hırvatistan	0,831	77,8	15,0	11,3	22.162
51	Bulgaristan	0,813	74,9	14,8	11,8	18.740
52	Romanya	0,811	75,6	14,3	11,0	22.646
64	Türkiye	0,791	76,0	15,2	8,0	24.804

Kaynak: UNDP

Türkiye ise bu listede 64. sırada yer alarak yüksek insani kalkınmışlık seviyesindedir. Bu çerçevede Tablo 11'den de görüleceği gibi AB üye ülkelerinin tamamı ekonomik ve insani kalkınmışlık olarak Türkiye'nin ilerisindedir.

Tablo 12. Avrasya Ekonomik Birliği Ülkeleri İnsani Kalkınmışlık Endeksi ve Endeks Bileşenleri (2017)

Sıra	Ülke	İnsani Gelişmişlik Endeksi Değeri	Doğumda Yaşam Beklentisi	Beklenen Eğitim Yılı	Ortalama Eğitim Yılı	Kişi Başına Düşen Gayri Safi Milli Gelir (2011 SGP Dolar)
Çok Yüksek İnsani Gelişme						
49	Rusya	0,816	71,2	15,5	12,0	24.233
53	Beyaz Rusya	0,808	73,1	15,5	12,3	16.323
58	Kazakistan	0,800	70,0	15,1	11,8	22.626
Yüksek İnsani Gelişme						
64	Türkiye	0,791	76,0	15,2	8,0	24.804
83	Ermenistan	0,755	74,8	13,0	11,7	9.144
Orta İnsani Gelişme						
122	Kırgızistan	0,672	71,1	13,4	10,9	3.255

Kaynak UNDP

Tablo 12 aracılığı ile AEB ülkelerinin insani gelişmişlik düzeyine baktığımız zaman ülkeler arasında ciddi gelişmişlik farklarının olduğunu görmekteyiz. Benzer ekonomik yapı ve kalkınmışlık seviyesinde olan ülkelerin kurduğu entegrasyonlar başarılı olurken, ülkeler arasında gelişmişlik farklarının bulunduğu entegrasyonlarda kutuplaşma başta olmak üzere çeşitli sorunlar ortaya çıkmaktadır. Bu çerçevede AEB'nin en gelişmiş ve en büyük ekonomiye sahip olan Rusya etrafında kutuplaşma daha Birliğin kuruluş aşamasında mevcuttur.

AEB başta ortak pazarın kurulabilmesi için iddialı bir düzenleyici uyum gündemi çalışmalarını ajandasına almıştır. Bu çerçevede üye ülkeler arasındaki farklılıkları gidermeyi hedeflemektedir. Ülkeler arasındaki mevcut gelişmişlik farkının ortadan kaldırılması için ülkelerin tamamının çok büyük çabalar sarf etmesi ve ciddi bir dönüşüm sürecinden geçmesi gerekmektedir. Ama Tablo 12’de görüldüğü üzere ülkelerin kalkınma seviyeleri arasındaki uçurum baz alındığında bahse konu farkları kapatmak kolay olmayacaktır. Neredeyse Sovyetler Birliği’nin dağılmasından itibaren aynı siyasi liderlere ve otoriter rejimlere sahip, kötü yönetim ve insan hakları ve demokrasi kültürünün olmadığı ve kırılğan ekonomilere sahip bu ülkelerin bu dönüşümü gerçekleştirmesi kısa ve orta vadede gerçekleştirmesi pek mümkün görünmemektedir.

Türkiye ile kıyaslandığında Rusya, Beyaz Rusya ve Kazakistan daha üst sıralarda yer alırken, Ermenistan ve Kırgızistan ise daha alt sıralarda yer almaktadır. Entegrasyonun amacının sadece ticareti artırmak değil insanların ekonomik ve sosyal olarak refah seviyelerini ve yaşam standartlarını yükseltmesi olduğu gerçeğini göz önünde bulundurursak Türkiye’nin bu bağlamda AB’den kazanımları AEB’den kazanımlarından fazla olacaktır.

6. Sonuç

Bölgesel ekonomik entegrasyonlar dünya refahı için mutlak bir faydaya sahip değildir. Bu nedenle ülkeler entegrasyon oluştururken çoğu zaman aktif olarak fayda maksimizasyonu (kazanmacı tutum) yerine pasif olarak zarar minimizasyonunu (korumacı tutum) hedeflemektedir. DTÖ’nün eşitlik prensibi ile çelişen bölgesel ekonomik entegrasyonlar aynı ülkeler arasında bile birden çok sayıda oluşması nedeni ile entegrasyon süreci ve mevcut görünümü “spagetti kasesi”ne benzemektedir.

Ekonomi temelinde işbirlikleri oluşturmak ülkeler için meşru ve ticaret hacminin büyümesi gibi somut hedefleri, değerlendirme kriterleri olan bir yöntemdir. Ancak çalışmamızda yer alan bahse konu bölgesel ekonomik entegrasyonların çoğu görünüşte ekonomik vizyona sahip olsa da nihai olarak siyasi amaçlar çerçevesinde oluşturulmuştur.

Ülkemizin ekonomik entegrasyon tecrübelerini göz önünde bulundurduğumuzda Türkiye’nin deneyimleri siyaseten sorunlu ve ekonomik kapasitenin düşük olduğu bölgelerle sınırlı kalmıştır. Bu durum ülkemizin ekonomik entegrasyona siyasi perspektiften baktığını kanıtlar niteliktedir.

Türkiye’nin entegrasyon deneyimi uzun yıllar boyunca AB ile sınırlı kalmıştır. Türkiye’nin AB üyelik sürecinin uzun sürmesi iki tarafın da politikalarından kaynaklanmaktadır. 2017 yılına gelindiğinde Türkiye’nin AB üyelik süreci siyaseten çıkmaza girmiştir. AB sunduğu siyasal ekonomik, hukuksal ve insani değerler ile oluşturduğu model bakımından inişli çıkışlı süreçler yaşamasına rağmen Soğuk Savaş sonrasının en önemli cazibe merkezi olmayı sürdürmektedir. Türkiye AB’ye üye olmadan Gümrük Birliği’ne üye olan tek ülkedir. AB’ye üye olmaması nedeni ile Gümrük Birliği’ndeki bazı kurallar Türkiye’nin lehine olsa da AB ülkeleri Türkiye’nin en önemli dış ticaret partneridir.

AB Gümrük Birliği çerçevesinde Türkiye’nin başka bir gümrük birliğine üye olması yasal olarak mümkün değildir. Ayrıca, AB’nin çeşitlendirilmiş ve gelişmiş ekonomisi çerçevesinde Türk sanayisinin rekabet edebilirliği yönünden kazanımları ve ihracatımızın %38-40 gibi önemli oranda AB ülkeleri ile olması gibi ekonomik nedenler göz önünde bulundurularak Türkiye’nin AB’yi ikame edecek bir ekonomik entegrasyon alternatifi oluşturması mümkün görünmemektedir.

Kaynakça

Ağır, O, Ağır, Ö. (2017). Avrupa Birliği ve Avrasya Ekonomik Birliği Kuruluş Süreçlerinin Karşılaştırılması. Türkiye Sosyal Araştırmalar Dergisi- 2017/Avrupa Birliği ve Avrasya.

Akbal, Ö. (2011) <http://www.bilgesam.org/incele/1163/-turkiye%E2%80%99nin-bolgesel-ekonomik-entegrasyon-arayislari/#.XBD-smgzbc> Erişim Tarihi 11.12.2018.

Akkoyunlu-W, A. (2005). Yeni Ekonomik Entegrasyon Teorisi. Osman Küçükahmetoğlu, Hamza Çeştepe ve Şevket Tüylüoğlu (eds) içerisinde. *Ekonomik Entegrasyon (Küresel ve Bölgesel Yaklaşım)*. Etkin Yayınevi, 104-106.

Averre, D. (2005). Russia and the European Union: Convergence or Divergence?, *European Security*, 14(2).

Baatyrbekov, A. (2015). Avrasya Ekonomik Birliği ve Türkiye Ekonomik İlişkilerinin Mevcut Durumu ve Geleceği. Anadolu Üniversitesi. Yüksek Lisans Tezi. Eskişehir.

Brzezinski, Z. (2010). *Büyük Satranç Tahtası*. (Çev: Yelda Türedi), İstanbul: İnkılap Yayınları.

Çağlayan, M.H. (2016). Gümrük Birliği ve Türkiye Ekonomisine Etkileri. Çukurova Üniversitesi. Yüksek Lisans Tezi. Adana.

Dragneva, R.; Wolczuk, K. (2017). The Eurasian Economic Union: Deals, Rules and the Exercise of Power. Chatham House Research Paper.

Eurasian Economic Commission, (2017), "About the EEC", <http://www.eurasiancommission.org/en/Pages/default.aspx>, Erişim Tarihi: 12.12.2018.

Eroğlu, Z. (2006). *Gelişmekte Olan Ülkeler Arasında Ekonomik Entegrasyon: ECO Örneği*, Yüksek Lisans Tezi, Malatya.

Geldi, H.K. (2010). Bölgesel Ekonomik Entegrasyon ve Küreselleşme. Doktora Tezi Yeditepe Üniversitesi İstanbul.

Güler, M. (2007). Orta Asya ve Kafkaslara Türk Bakışı, İlgili Kültür Sanat Yayınları, İstanbul.

Gürak. H. (2006). Ekonomik Büyüme ve Küresel Ekonomi, Ekin Yayınevi, Bursa, 285-286.

Güray, R. (2014). Ekonomik Bütünleşmeler. <http://www.baskent.edu.tr/gurayk/finpaz> Pazartesi 15.doc (erişim tarihi: 10.12.2018)

İnandı, K. (2011) Avrasya Ekonomik İş Birliği Alanlarında Türkiye'nin Rolü. Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi. Yüksek Lisans Tezi. Çanakkale.

Kalaycı, İ. (1993). Karadeniz Ekonomik İşbirliği Bölgesinin Ekonomik Entegrasyona Geçiş Problemleri ve Başarısında Türkiye'nin Rolü. İnönü Üniversitesi Bilim Uzmanlığı Tezi Malatya.

Küçükahmetoğlu, O. (2000). Ekonomik Entegrasyon.

Putin, V. (2011). A new integration project for Eurasia: The future in making. Erişim Tarihi 11.12.2018.

Ravenhill, J. (Ed.), Regionalism, in Global Political Economy, Oxford University Press, Oxford, 2005. Seyidoğlu, H. (2016). Uluslararası İktisat, Ankara.

Şahbazov, R. (2015). Yeni Küresel Sistemde Avrupa Birliği ve Güney Kafkasya Genişleme ve Komşuluk Politikası Ekseninde. Ekoavrasya. 2015/1.

Şanlı, F. (2004). Küreselleşme ve Ekonomik Entegrasyonlar, ss.163.

Tapiola, O. (2012). The Eurasian Customs Union: Friend or Foe of the EU?. The Carnegie Papers.

Yılmaz, A.N. (2012). *21. Yüzyılda Avrasya'daki Oluşumlar ve Türkiye'nin AB Alternatifleri Bağlamında Türk Birliği'nin Olabilirliğinin Analizi*, Doktora Tezi, İstanbul.

www.ab.gov.tr Erişim Tarihi 11.12.2018.
www.ekonomi.gov.tr Erişim Tarihi 11.12.2018.
www.tuik.gov.tr Erişim Tarihi 11.12.2018.
www.undp.org Erişim Tarihi 11.12.2018.
www.worldbank.com Erişim Tarihi 11.12.2018.

MUHASEBE DİSİPLİNİNİN FARKLI SEKTÖRLER AÇISINDAN İNCELENMESİ VE DEĞERLENDİRİLMESİ

FATMA TEMELLİ

Dr.Öğr.Üyesi, Ağrı İbrahim Çeçen Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü, ftemelli@agri.edu.tr

Özet: Küreselleşme olgusu pek çok alanda yenilik ve gelişmelere sebep olmuş, ticari faaliyetler ve bilim dünyası da küreselleşmenin etkisinde kalmıştır. Küreselleşme olgusunun etkisinde kalan disiplinlerden biri de muhasebedir. Yaşanan bu gelişmelerle birlikte finansal raporlama alanında yaşanan gelişmeler, sektörel ihtiyaçlar doğrultusunda muhasebe eğitiminde ve muhasebe mesleğinde bankalar muhasebesi, sigorta işletmeleri muhasebesi, tarım işletmeleri muhasebesi, sağlık işletmeleri muhasebesi, turizm işletmeleri muhasebesi, inşaat işletmeleri muhasebesi, devlet muhasebesi gibi özel uygulamalar gerektiren muhasebe ihtisas alanlarını ortaya çıkartmıştır. Bu çalışmanın amacı, muhasebe disiplinini farklı sektörler açısından inceleyerek ortaya çıkan muhasebesel farklılıkları teorik olarak değerlendirmektir.

Anahtar Kelimeler: Muhasebe, Sektörel Muhasebe, Sektörler Muhasebesi.

EXAMINATION AND EVALUATION OF ACCOUNTING DISCIPLINE IN TERMS OF DIFFERENT SECTORS

Abstract: The phenomenon of globalization has led to innovations and developments in many areas, commercial activities and the world of science have been influenced by globalization. One of the disciplines influenced by the phenomenon of globalization is accounting. With these developments in the field of financial reporting in line with sectoral needs in accounting education and accounting profession have revealed specialized areas of accounting that require special applications such as banks accounting, insurance business accounting, agricultural business accounting, health business accounting, tourism business accounting, construction business accounting, government accounting. The purpose of this study is to examine the accounting discipline in different sectors and evaluate the accounting differences.

Keywords: Accounting, Sectoral Accounting, Sectors Accounting.

1.GİRİŞ

İşletmelerin zamanında, doğru ve güvenilir muhasebe bilgi ihtiyacını karşılama görevini üstlenen ve bu görevi yerine getirirken kaydetme fonksiyonundan analiz ve yorumlamaya kadar farklı fonksiyonları bünyesinde barındıran muhasebe bilgi sistemi, içinde bulunduğu sektöre göre farklı özelliklere ve uygulamalara sahiptir. Bu sektörlerde faaliyet gösteren işletmelerde hakim olan muhasebe süreci, temel muhasebe ilke ve esaslarına ek olarak sektöre ilişkin özel uygulamalar gerektirdiği için “ihtisas muhasebesi” olarak ifade edilen muhasebe sistemlerinin ortaya çıkmasına neden olmuştur (Akyel ve Yıldız, 2018: 254).

Ticaret ve üretim işletmelerinden farklı işleyiş ve özelliklere sahip olan ve bu farklılığın muhasebe uygulamalarına yansıdığı bu kurumlara örnek olarak; bankalar, sigorta işletmeleri, tarım işletmeleri, sağlık işletmeleri, turizm işletmeleri, inşaat işletmeleri ve devlet kuruluşları gösterilebilir. Gerek istihdam oluşturma potansiyelleri gerekse milli ekonomi içindeki rolleri düşünüldüğünde, bu kuruluşların muhasebe uygulama ihtiyaçlarının değerlendirilmesi gereği ortaya çıkmaktadır (Akyel ve Yıldız, 2018: 255).

Küreselleşme ile birlikte bilgi ve iletişim teknolojilerinde ve ekonomide yaşanan hızlı gelişim ve değişim, artan rekabet baskısı, muhasebe bilgi sistemi, finansal raporlama ve denetim alanındaki gelişmeler, sadece ticaret işletmelerinin değil diğer sektörlerde faaliyet gösteren işletmelerin de muhasebe sürecini etkilemiş ve muhasebe bilgi ve raporlarının öneminin artmasına neden olmuştur.

Bu çalışmanın amacı, muhasebe disiplinini farklı sektörler açısından inceleyerek ortaya çıkan muhasebesel farklılıkları teorik olarak değerlendirmektir. Bu bağlamda; bankalar muhasebesi, sigorta işletmeleri muhasebesi, tarım işletmeleri muhasebesi, sağlık işletmeleri muhasebesi, turizm işletmeleri muhasebesi, inşaat işletmeleri muhasebesi ve devlet muhasebesi kavramları teorik olarak ele alınacak ve sonuç kısmında genel bir değerlendirme yapılacak ve öneride bulunulacaktır.

2. MUHASEBE KAVRAMI

Dünya ekonomisinde yaşanan hızlı gelişmeler, küreselleşme ve rekabet olguları etrafında gelişen dinamikler; ekonomik, sosyal ve teknolojik alanlarda olduğu gibi muhasebe alanında ve uygulamalarında da önemli değişikliklere ve gelişmelere sebep olmuştur (Yılmaz, 2007: 139).

Muhasebe kavramı ile ilgili olarak yapılan tanımlardan bazıları aşağıda sıralanmıştır:

Muhasebe, bir işletmenin kaynaklarının oluşumunu, bu kaynakların kullanılma biçimini, işletmenin faaliyetleri sonucunda bu kaynaklarda meydana gelen artış veya azalışları ve işletmenin finansal durumunu açıklayan bilgileri üreten ve bunları ilgili kişi ve kuruluşlara ileten bir bilgi sistemidir (Sevilengül, 2007: 9).

Muhasebe, işletmenin varlıkları ve kaynakları üzerinde değişimler yaratan para ile ölçülebilen finansal nitelikli işlemlere ait bilgileri kaydetmek, sınıflandırmak, analiz etmek ve yorumlamak suretiyle ilgili kişi ve kurumlara rapor biçiminde sunan bir bilgi sistemidir (Yükçü, 2014: 19).

Muhasebe, işletmede ortaya çıkan finansal olayları sistematik olarak kaydeden, bunları zamanlı, ilgili, güvenilir ve karşılaştırılabilir bilgilere dönüştürerek karar alıcılara sunan bir bilgi sistemidir (Lazol, 2017: 3).

Muhasebe, bütün işletmeler için gerekli olan bir bilgi sistemi olup, büyüyen, gelişen ve faaliyetleri giderek karmaşık bir hale gelen günümüz işletmeleri için muhasebe bilgilerinin önemi daha da artmıştır (Lazol, 2017: 3). Muhasebenin temel görevi, işletmenin finansal durumu ve finansal performansı hakkında ürettiği bilgileri bu bilgilere ihtiyaç duyan taraflara sunmaktır. Bu bağlamda muhasebeye işletmenin dili denilmektedir.

3. MUHASEBE DİSİPLİNİNİN SEKTÖRLER AÇISINDAN İNCELENMESİ

3.1. Bankalar Muhasebesi

Küreselleşen dünyada bankalar, ekonomik hayatın en önemli unsurlarından biri olup, faaliyetleri itibarıyla herkesin ilişki içinde olduğu işletmelerdir. Günümüzde bankalar ile herhangi bir işlem yapmamış gerçek bir kişiye veya tüzel bir kişiliğe rastlamak mümkün değildir (Benligiray ve Banar, 2006). Bankaların faaliyetleri, diğer işletmelerden farklı olarak bankacılık sektörü için hazırlanmış olan Bankacılık Kanunu ile düzenlenmiş ve bankaların muhasebe sistemi de diğer işletmelerden farklı olarak özel olarak hazırlanmış mevzuatla çeşitli kurallara ve gözetime tabi tutulmaktadır. Günümüzde bankalar, teknolojinin gelişmesiyle tüm düzeltme kayıtları (reeskont, evaluasyon vb.) yapılmış bilanço, gelir tablosu ve diğer finansal tablolarını günlük olarak elde etmektedirler. Bu bilgilerin ışığında da genel stratejilerini ve günlük politikalarını belirlemektedirler (Güney, 2013: 2).

Banka muhasebesi, bankaların faaliyet konuları olan para, kredi, kıymetli evrak işlemlerinin belirli bir hesap planı esas alınarak muhasebeleştirilmesini ele alan bir özel muhasebe dalıdır (Benligiray, 2009: 13; Sipahi, 2011: 10). Diğer bir tanımlamaya göre banka muhasebesi, bankaların hesap ve defter sistemleri ile bunların uygulama yöntemini inceleyen bir ihtisas muhasebesidir. Bu muhasebe sistemi, bir yandan yabancı kaynakların ya da mevduatların diğer yandan verilen krediler yoluyla oluşan alacakların izlenmesi, bu işlemlerin muhasebe kaydı, tahvil, hisse senetleri ve bunların kuponları gibi kıymetli evrak, ticari senetler, ticari belgeler ile ilgili hizmetler ve diğer işlemlerin kayıtlarının yapılması şeklinde tanımlanabilir (Özpeynirci ve Kalaycı, 2016: 21-22). Bankalar tarafından gerçekleştirilen işlemlerin etkin şekilde izlenmesi, banka bilgi kullanıcıları ve denetim otoriteleri açısından büyük önem arz etmektedir. Bu noktada, bankaların işlemlerinin kayıt altına alınması, raporlanması ve denetlenmesi konuları bankalar içinde belli usul ve esaslara göre olmalıdır (Yıldırım, 2008: 25).

Bankalarda, diğer işletmelerin hesap planından farklı bir hesap planı mevcuttur. Aynı zamanda, muhasebe işlemlerinin büyük bir bölümünün işlemi yapan birim tarafından gerçekleştirilmesi, diğer işletmelerin muhasebe işleyişinden farklı olan en önemli özelliğidir. Ayrıca, bankalarda birçok şube mevcuttur ve müşterilerin farklı şubelerden işlem yaptırması sonucu şubeler arası birçok işlem de gerçekleştirilmektedir ve her şube kendi muhasebesini tutmaktadır (Altuğ, 2000: 45-50). Bankalarda kullanılan temel finansal tablolar, işletme muhasebesinde olduğu gibi bilanço ve gelir tablosudur. Banka ve işletme muhasebesinde kullanılan bilanço ve gelir tablosunun amacı ve işleyiş mantığı

aynıdır. Ancak, banka muhasebesinde kullanılan bilanço ve gelir tablosundaki hesap isimleri ve hesap kodları işletme muhasebesinde kullanılanlardan çok farklıdır (Yükçü, 1999: 250).

3.2. Sigorta İşletmeleri Muhasebesi

Sigorta; aynı türden tehlikeyle karşı karşıya olan kişilerin, belirli bir miktar para ödemesi yoluyla toplanan tutarın, sadece o tehlikenin gerçekleşmesi sonucu fiilen zarara uğrayanların zararını karşılamada kullanıldığı, bir risk transfer sistemidir. Bu sistem sayesinde kişiler, karşı karşıya geldikleri tehlikelerin neden olabileceği, parayla ölçülebilen zararlarını, nispeten küçük miktarlarda ödemiş oldukları primler yoluyla paylaşmaktadırlar. Sigortanın temel amacı, zararı ekonomik açıdan önemsiz bir duruma getirmektir. Kişiler tek başına karşılayamayacakları zararları bir organizasyon aracılığıyla aralarında paylaşmaktadırlar (MEGEP, 2011: 3). Sigorta işletmeleri; riskleri azaltmak ve risklerin gerçekleşmesi halinde ortaya çıkan zararları belirginleştirmek amacıyla oluşturulmuş iktisadi ve sosyal kurumlardır. Sigorta işletmeleri, belli bir prim karşılığında riskleri dağıtarak, etkileri azaltmaya çalışan kuruluşlar şeklinde tanımlanabilir. Bu amaca yönelik olarak sigorta işletmeleri, riskin belirli ve parayla ölçülebilir olma koşulunu aramakta ve sigortalı adına riskin yönetimi sorumluluğunu üstlenmektedir (Duygulu, 2006: 188).

Sigorta sektörü finans sektörünün önemli bir parçası olmakla birlikte, uzun vadeli fon oluşturulması, tasarruf oranlarını etkilemesi ve sermaye birikimine katkıda bulunması açısından önemlidir. Sigorta sektörü ile bireysel ve kurumsal olarak sahip olunan varlıklara ulusal ve uluslararası ticaret unsurlarına teminatlar verilmesi, olası hasar durumlarında da ciddi bir destektir. Sigortacılık sektörünün ekonomi içerisinde önemli bir alt sektör olması, sigortacılık alanında uzmanlaşmış, nitelikli eleman istihdam sorununu da gündeme getirmiştir (Hayırsever Baştürk, 2016: 216).

Sigorta işletmelerinde faaliyetlerin önemli bir bölümü, acente ve prodüktörler aracılığıyla yürütüldüğünden (özellikle acenteler, sigorta işletmesi adına poliçe düzenlemek, prim tahsil etmek gibi işlemleri yerine getirmektedirler) sigorta işletmesi ile araçlar arasındaki muhasebe organizasyonunun iyi düzenlenmiş olması gerekmektedir. Ayrıca, sigorta işletmesi faaliyet gösterdiği her bir sigorta branşından elde ettiği gelirleri, bu branşlara ait giderleri ve branşlar itibarıyla faaliyet sonuçlarını bilmek isteyeceklerdir. Sigorta işletmesinin muhasebe sisteminin bu bilgileri içerecek şekilde çalıştırılması gerekmektedir (Benligiray, 2009: 108). Türkiye’de sigorta şirketleri Sigortacılık Kanunu’na tabi olduklarından, finansal tablolarını hazırlarken de hem bu alandaki yasal düzenlemelere hem de TFRS’ye uygun davranmalıdırlar. Bu nedenle, sigorta şirketlerinin hazırladıkları finansal tabloların yapısı üretim ve ticaret şirketlerinin hazırladıkları finansal tablolardan daha farklıdır. Bu finansal tablolarda sigorta şirketlerine özel hesap kalemleri bulunmaktadır (Şişmanoğlu ve Arıkboğa, 2011: 103).

3.3. Tarım İşletmeleri Muhasebesi

Tarım işletmesi denildiğinde genel olarak tarımsal üretim faaliyetinde bulunan ekonomik birimler anlaşılmaktadır. Tarımsal faaliyet ise, toprağı ve tohumu kullanarak bitkisel ve hayvansal üretimde bulunmak, elde edilen ürünleri mamul ve yarı mamul şeklinde işlemek olarak tanımlanabilmektedir. Bu tanıma göre, tarımsal faaliyetler; bitkisel üretim, hayvansal üretim ve tarım ürünleri teknolojisi olarak üç ana dala ayrılabilir (Rehber ve Tipi, 2016: 11).

Tarım muhasebesi ise; tarım işletmelerinin faaliyetlerinden doğan finansal işlem ve olayları kaydeden, özetleyen, yorumlayan ve bunlardan yararlı sonuçlar çıkaran muhasebe dalı şeklinde tanımlanmaktadır (Aras, 1988: 2).

Türkiye’de tarım işletmelerinin büyük çoğunluğunda muhasebe kayıtlarının tutulmaması ve yasal zorunluluğun bulunmaması nedeniyle, tarımsal muhasebe hesap planları ve maliyet hesaplamalarında henüz tam bir standart oluşmamıştır. Tarım işletmelerinin faaliyet sonuçlarını ortaya koymak için yapılan akademik çalışmalarda, yaygın olarak Laur muhasebe sistemi esas alınarak analizler yapılmaktadır. Tarım işletmelerine yönelik muhasebe kayıtlarının AB Çiftlik Muhasebe Veri Ağı (ÇMVA) sistemine göre tutulmaya başlanması nedeniyle bu muhasebe sistemi ile ilgili çalışmalar son yıllarda artmaya başlamıştır. Diğer yandan, belli büyüklüğün üzerindeki tarım işletmelerinde ise, tek düzen muhasebe sistemine göre kayıtların tutulup işletmelerin finansal tablolarını hazırlaması zorunluluğu bulunmaktadır. Fakat tarım işletmelerinin büyük çoğunluğunun küçük çiftçi muafiyeti

kapsamında olması nedeniyle, tarım sektöründe kayıt tutma yaygınlaşmamış ve tek düzen muhasebe sistemine göre hesap planının tarım sektöründe uygulanması ile ilgili tam bir standart oluşturulamamıştır. Tarım işletmelerinin faaliyet sonuçlarını ortaya koymada yararlanılan temel muhasebe sistemlerinin Laur Muhasebe Sistemi, AB Çiftlik Muhasebe Veri Ağı Sistemi (ÇMVA) ve Tek Düzen Muhasebe Sistemi olduğu belirlenmiştir (Çelik, 2014: 42-43).

Tarım işletmelerinin kullandıkları muhasebe kuralları ile diğer sektörlerdeki (ticaret, sanayi vb.) işletmelerin kullandığı muhasebe kuralları arasında fark bulunmamaktadır. Ancak, tarım işletmelerinin muhasebe uygulamalarının; tarımsal üretimde tarım ürünlerinin hasat zamanlarının belli dönemlerde olması nedeniyle muhasebe dönemlerinin farklı olması veya üretimin birkaç dönemi kapsamaması, iklimin üretim üzerinde etkili olması, ürünün değerinin doğa koşullarından etkilenmesi nedeniyle değerlendirme yöntemlerinin farklılık göstermesi gibi nedenlerden dolayı diğer sektördeki işletmelerin muhasebe uygulamalarından ayrılmasına rağmen muhasebenin kuralları veya ilkeleri değişmemektedir. Değişen, bazı hesaplardaki ayrıntılardır (Hopkins ve Heady, 1962'den aktaran; Gökgöz, 2013: 15). Tarım işletmeleri kendine has özellikleri nedeniyle diğer sektördeki işletmelerden muhasebe uygulamaları bakımından farklı özellikler göstermektedir. Türkiye'de tarım muhasebesi uygulamalarının uzun zamandır ihmal edilmesi, biyolojik değişim, öz tüketim, çok yönlü tarım, amortisman ve değerlendirme gibi konular nedeniyle bilinen muhasebe uygulamalarından farklılık göstermekte olup, bu durum tarım muhasebesi uygulamalarında birçok noktada sorunlar ortaya çıkarmaktadır (Gökgöz, 2013: 17).

3.4. Sağlık İşletmeleri (Hastaneler) Muhasebesi

Sağlık işletmeleri; insanların ruhsal ve bedensel ihtiyaçları ile ilgili olarak ortaya çıkan sağlık sorunlarını doğru bir şekilde ortadan kaldırarak onun bedensel, ruhsal, sosyal ve çevresel açıdan sağlığının bozulmadan önceki en yakın hayat kalitesinde yaşantısını sürdürmesine yardımcı olan hizmet ya da ekonomik mamul üreten sosyolojik ve ekonomik birimlerdir (Yeğinboy, 1992: 9). Sağlık sektörü, sağlık elde etmek ve toplumu sağlıklı kılmak amacını gerçekleştirmek üzere, çok geniş bir alanı kapsayan sağlıkla ilgili mal ve hizmet türündeki her türlü ürünü üretmek ve tüketmek üzere kurulan sistem ve alt sistemler ve bunların içinde yer alan kişi, kurum, kuruluş, statü, ürün vb. unsurların tümünü belirtmek için kullanılan genel ve kapsayıcı bir kavramdır (İSMMMO TESMER, 2014: 3). Sağlık işletmelerinin verdiği hizmetler yakın geçmişe kadar uzun bir zaman boyunca sadece hastalıkların tedavisi olarak değerlendirilse de, günümüzde insan sağlığıyla ilgili bilgi seviyesinin artması ve sağlık alanındaki çalışmaların daha çok sağlığın kaybedilmeden önce kazanılmasına yönelik olarak yapılmasıyla farklı değerlendirilmektedir (Göktürk, 2012: 6).

Sağlık işletmeleri muhasebesi, sağlık işletmeleri için finansal sonuçlar doğuran ekonomik olaylara ilişkin verileri toplayan, kaydeden, sınıflayan, analiz eden ve yorumlayan ve bunlardan yararlı sonuçlar çıkaran ve bu sonuçları karar alıcılara sunan bir muhasebe dalıdır.

Sağlık işletmelerinde büyüklük ölçütü olarak yatak sayısı kullanılmakta, yatak sayısı ise her bir hastayı ifade etmektedir. Doktor ve hemşire sayıları buna göre belirlenmektedir. Sağlık işletmelerinin en önemlisi olan hastanelerde teknolojinin yoğun olması, hızlı gelişim ve değişim göstermesi günümüzün en karmaşık sistemi olma özelliğini taşımaktadır. Sağlık işletmelerinde belirlenen konular üzerinde sorun yaşanmaması için her türlü ihtiyaca cevap veren bir muhasebe organizasyonunun bulunması gerekmektedir (Genç, 2013).

Sağlık işletmeleri içerisinde en önemli kurumlar olan hastane işletmeleri hizmet üreten işletmeler olması nedeniyle, muhasebe işlemleri konusunda ticaret işletmelerinden ve mal üretimi yapan işletmelerden farklı olarak, bazı özellikli durumlara sahip olabilmektedir. Genel muhasebe kapsamındaki bütün konular hastane işletmelerinde yaygın olarak görülmeyebilmektedir (Gökgöz, 2018: 33). Sağlık işletmelerinde diğer hizmet işletmelerinde olduğu gibi kullandıkları muhasebe yöntemleri farklı olsa da ortak muhasebe uygulamaları mevcuttur.

3.5. Turizm İşletmeleri Muhasebesi

Turizm endüstrisini oluşturan turizm işletmeleri; turistik ürün tüketicilerinin ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla kâr elde etmeye yönelik olarak faaliyet gösteren işletmelerdir (Kandır vd. 2007: 4). Turizm

işletmeleri; konaklama işletmeleri, seyahat işletmeleri, yiyecek-içecek işletmeleri, rekreasyon işletmeleri ve diğer turizm işletmeleri olmak üzere beş grupta sınıflandırılmaktadır (Gezen, 2012: 8). Sanayi ve ticaret işletmelerinde olduğu gibi turizm işletmelerinde de muhasebenin önemli görevleri vardır. Bu görevlerin amacı, yasal zorunlulukların yanında işletme yönetimine doğrudan yardımcı olmaktır (Demir, 1990: 9). Son yıllarda ülkemizde birçok modern ve yeni otellerin inşaatı ile otelcilik sahası popüler bir yatırım haline gelmiş, özel muhasebe ve turizm bilgisi gerektiren otel muhasebesi önemli bir ihtisas muhasebesi olarak yerini almıştır (Çetiner, 2002: 1). Hizmet işletmeleri içinde yer alan konaklama işletmeleri muhasebesine nitelik kazandıran farklılıklardan en önemlileri; odalar, yiyecek, içecek vb. birden çok gelir departmanlarının bulunması ve bu departmanların her birinin otelin toplam kârına olan katkı payının belirlenmeye çalışılmasıdır (Benligiray, 2009: 250). Konaklama muhasebe sistemi, gelirlerin kontrolü ve kaydı, nakit ve kredi kartı işlemleri ve alacaklar olmak üzere üç temel konuda üretim ve satış işletmelerinden farklılık göstermektedir (Türksoy, 2011: 23). Konaklama işletmelerinde konaklama, restoran, yiyecek, içecek, eğlence, hamam, havuz, pilaj, çamaşırhane, ütü, bar, toplantı, seminer vb. hizmetin tümü farklı şekillerde muhasebe işlemine tabi tutulur (Gürsoy, 2018: 157).

Konaklama işletmeleri, maliyetleri yönetebilmek için maliyet muhasebesine, karar alma noktasında ihtiyaç duydukları bilgiyi alabilmek için yönetim muhasebesine ve bunlar için temel oluşturan genel muhasebe bilgisine ihtiyaç duymaktadır (Süklüm, 2017: 75). Konaklama sektöründe yapılan çeşitli araştırmalar hızla artan kalifiye eleman eksikliğine dikkat çekmekte olup bunlardan birisi de muhasebecilerdir. İşletme sahiplerine göre konaklama sektöründeki en önemli eksiklik lisans ve lisansüstü seviyede eğitim görmüş muhasebecilerin azlığıdır (Uyar ve Yelgen, 2012: 327).

3.6. İnşaat İşletmeleri Muhasebesi

Gerek mal ve hizmet üretimi ile ilişkisi bakımından gerekse istihdam açısından ekonomiye çok büyük katkılar sağlayan inşaat sektörü her ülkede olduğu gibi ülkemizde de önemli bir yere sahiptir. İnşaat sektörü, birçok alt sektörün harekete geçmesini sağladığından “lokomotif sektör” ve büyük istihdam kaynağı olduğundan “sünger sektör” olarak tanımlanmaktadır (Adıyaman, 2008’den aktaran; Yereli vd., 2011: 114). İnşaat işletmeleri, kendi nam ve hesabına veya taahhüt (üstlenme, bir şeyi yapmak için söz verme, yüklenme) yoluyla başkalarına inşaat yapan işletmelerdir. İnşaat işletmeleri; inşaat taahhüt işletmeleri ve özel inşaat (yap-sat) işletmeleri olarak ikiye ayrılır (MEGEP, 2008: 2).

İNŞAAT işletmeleri muhasebesinde, büyük inşaat projelerinin yapımının genellikle uzun bir döneme yayılması nedeniyle, inşaat faaliyetlerinin muhasebe işlemlerinde esas konu, proje gelir ve maliyetlerinin inşaat süresi kapsamındaki muhasebe dönemleriyle ilişkilendirilmesidir (Acar, 2011: 263). İnşaat taahhüt işletmelerinde muhasebenin temel görevleri, proje maliyetlerinin/bunlardan sağlanan kârların ayrı ayrı tespiti, projeler için teklif sırasında yapılan maliyet tahminleri ile fiili maliyet karşılaştırması ve mali tabloların düzenlenmesidir (Benligiray, 2009: 167). Yapım amaçları farklı olan iki inşaat işletmesi türü olan inşaat taahhüt ve özel inşaat işletmeleri birbirinden muhasebeleştirme ve vergilendirme yöntemleri açısından da ayrılmaktadır. İnşaat taahhüt işletmeleri hizmet üreten işletmeler olarak değerlendirirken, özel inşaat (yap-sat) işletmeleri ise mamul üreten işletmeler olarak değerlendirilmekte ve bu ayrıma uygun hesaplar kullanılarak muhasebeleştirilmektedirler (Erdalkıran, 2014: 46).

İNŞAAT işletmeleri tekdüzen muhasebe sisteminde inşaat taahhüt işletmeleri için hesap dönemi takvim yılı değil, inşaatın başlama tarihi ile geçici kabulün yapıldığı takvim yılı sonuna kadar geçen süre olarak kabul edilmiştir. Sözleşmeyle ilgili katlanılan giderler sözleşme tamamlanana kadar gelir tablosuyla ilişkilendirilmeksizin biriktirilir. Sözleşmeyle alınan avanslar ve hakedişler bilançoda bir borç olarak gösterilir. Dolayısıyla muhasebeleştirmede tamamlanma yöntemi kullanılarak, inşaat işinden sağlanan kâr veya zarar inşaat tamamlandığı zaman hesaplanıp gelir tablosuna yansıtılır (Örten ve Karapınar, 2009: 121).

3.7. Devlet Muhasebesi

Devlet muhasebesi; devletin icra ettiği faaliyetlere ilişkin meydana gelen mali nitelikteki işlemlere ait verileri/bilgileri toplayan, kaydeden, sınıflandıran ve analiz edip yorumlanması suretiyle ilgili kişi ve kurumlara raporlar halinde sunan bir bilgi sistemidir (Karaarslan, 2005: 1). Daha geniş kapsamlı

tanımlamaya göre devlet muhasebesi; devlet faaliyetlerinin bütçe yasaları ile belirlenen süreler içinde yasama organının arzusuna göre yerine getirilip getirilmediğinin denetimini sağlayan, kamu hizmetlerinin maliyetlerini ortaya koyan ileriye dönük kararların alınmasında yönetime ışık tutan ve devlet mal varlığındaki artış ve azalışları para ile ifade eden bir bilgi sistemidir (Güngör, 1981: 16).

Devlet muhasebesinin amacı, genel yönetim kapsamında yer alan merkezi yönetim, yerel yönetimler ve sosyal güvenlik kurumları arasında ortak muhasebe ve raporlama standartları ile karşılaştırma yapmaya ve konsolide edilmeye uygun bir ortam oluşturmaktır (Sipahi vd., 2007: 6). Devlet muhasebesi, devletin ekonomik hayat üzerinde ortaya çıkardığı etkileri kayıt altına alarak sonuçları raporlamakta ve bilgi kullanıcılarının ihtiyaç duyduğu doğru ve güvenilir mali nitelikteki bilgileri üretmektedir (Sevim vd., 2009: 45). Bu yönüyle devlet muhasebesi uygulandığı kurum ve kuruluşlar açısından son derece önem arz etmektedir.

Devlete ait faaliyetlerin ekonomi üzerindeki etkilerini anlayabilmek için devlet faaliyetlerinin parasal sonuçlarının belli bir hesap sistemi içinde incelenmesi gerekmiş ve devlet muhasebesi sistemine ihtiyaç duyulmuştur. İyi işleyen bir muhasebe ve raporlama sistemi, uygulanan politikaların etkileri konusunda önemli bir bilgi kaynağı konumundadır (Coşkun, 2006: 81). Kamusal faaliyetlerin ekonomi içindeki yeri ve önemi arttıkça, muhasebe bilgi sistemi sadece bütçe gelir ve giderleriyle ilgilenmeyip daha çok alınan mali kararları ve işlemleri de kapsamaya başlamış, dolayısıyla önemi de artmıştır (Mutluer vd., 2005: 256). Devlet muhasebesinde muhasebe işlemlerinin yürütülmesi, stratejik maliyet yönetiminin ve denetimin gerçekleştirilmesi, gerekli bilgi ve deneyime sahip personelin eğitimi ile mümkün olabilecektir (Akyel ve Yıldız, 2018: 261).

4. SONUÇ

Çalışmada, muhasebe disiplini farklı sektörler açısından incelenerek; bankalar muhasebesi, sigorta işletmeleri muhasebesi, tarım işletmeleri muhasebesi, sağlık işletmeleri muhasebesi, turizm işletmeleri muhasebesi, inşaat işletmeleri muhasebesi ve devlet muhasebesi olmak üzere yedi alt başlık altında ihtisas muhasebe alanları ele alınmıştır. Sektörel personel ihtiyacının ve beklentilerinin karşılanabilmesi için üniversitelerde ilgili fakülte, yüksekokul ve meslek yüksekokulları bünyesinde; bankalar muhasebesi, sigorta işletmeleri muhasebesi, tarım işletmeleri muhasebesi, sağlık işletmeleri muhasebesi, turizm işletmeleri muhasebesi, inşaat işletmeleri muhasebesi ve devlet muhasebesi gibi ihtisas muhasebe alanlarına yönelik derslerin ders programlarında yer alması gerektiği düşünülmektedir. Bu doğrultuda, üniversite birim yöneticilerinin sektör temsilcileri ile bir araya gelerek, sektör talepleri doğrultusunda sektöre özgü muhasebe derslerini ve içeriklerini ele alması ileride farklı sektördeki işletmelerin personel istihdamı sürecine olumlu yönde yansımacaktır. Ayrıca, akademisyenler ve sektör temsilcileri işbirliğiyle ilgili sektörlere yönelik muhasebe eğitimlerinin verilmesi ve bu konuda etkinlikler sağlanması (konferans, kongre, sempozyum vb.) ileride sektörler için önemli bir yatırım olacaktır.

KAYNAKÇA

- Acar, V. (2011). “İnşaat Sektörü ve Muhasebe Bilgi Sistemi Bağlamında Muhasebe Meslek Mensuplarından ve Muhasebe Eğitiminden Beklentiler”, XXX. Türkiye Muhasebe Eğitimi Sempozyumu, “Sektörlerin Muhasebe Eğitiminden Beklentileri, 27 Nisan-1 Mayıs, 257- 285, Antalya.
- Akyel, N. ve Yıldız, Ş. (2018). “Lisans Seviyesindeki Muhasebe Eğitiminde İhtisas Muhasebesi Derslerinin Değerlendirilmesi”, Muhasebe ve Vergi Uygulamaları Dergisi, Özel Sayı: 253-271.
- Altuğ, O. (2000). Banka İşlemleri Muhasebesi, Türkmen Yayınevi, İstanbul.
- Aras, A. (1988). Tarım Muhasebesi, Ege Üniversitesi Ziraat Fakültesi Yayınları, İzmir.
- Benligiray, Y. ve Banar, K. (2006). Banka ve Sigorta Muhasebesi, Anadolu Üniversitesi Yayınları, Eskişehir.
- Benligiray, Y. (2009). Uzmanlık Muhasebeleri, Gazi Kitabevi, Ankara.
- Coşkun, G. (2006). Devlet Bütçesi, Açıköğretim Fakültesi Yayını, Eskişehir.
- Çelik, Y. (2014). “Türkiye’de Tarım İşletmelerinde Farklı Muhasebe Sistemlerine Göre Masraf Ve Gelir Hesaplama Yöntemleri”, Tarım Ekonomisi Dergisi, 20(1): 41-52.
- Çetiner, E. (2002). Konaklama İşletmelerinde Muhasebe Uygulamaları, Gazi Kitabevi, Ankara.
- Çetiner, E., Söyler, İ., ve Çolak, H. B. (2011). Devlet Muhasebesi, Gazi Kitabevi, Ankara.

- Demir, N. (1990). Konaklama Tesisleri Muhasebesi, Akdeniz Üniversitesi Turizm İşletmeciliği ve Otelcilik Yüksekokulu Yayını, Antalya.
- Duygulu, E. (2006). “Türkiye’de Sigorta İşletmeleri ve Sigorta İşletmelerini Mali Durumlarına Genel Bir Bakış”, Sigorta Araştırmaları Dergisi, Sayı: 2.
- Erdalkıran, T. (2014). “İnşaat İşlemlerinin Vergi Usul Kanunu ve Türkiye Muhasebe Standartları (TMS 11) Çerçevesinde Muhasebeleştirilmesine Yönelik Bir Uygulama”, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Okan Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Genç, S. (2013). “Sağlık İşletmelerinde Muhasebe Organizasyonu ve Bir Uygulama”, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Okan Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Gezen, A. (2012). “Konaklama İşletmelerinde Muhasebe Bilgi Sistemleri Kullanımının Mali Tablolara Yansımaları: Çanakkale İlinde Bir Uygulama”, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Çanakkale.
- Gökgöz, A. (2013). Tarımsal Faaliyet Muhasebesi (Türkiye Muhasebe Standartları İle Uyumlu), Ekin Yayınevi, Bursa.
- Gökgöz, A. (2018). Sağlık İşletmeleri Muhasebesi (Hastane Muhasebesi), Ekin Yayınevi, Bursa.
- Göktürk İ. E. (2012). “Sağlık İşletmelerinde Sorumluluk Muhasebesi Sisteminin Uygulanabilirliği: Konya Bölge Hastaneleri Uygulaması”, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Selçuk Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Konya.
- Güney, A. (2013). Banka Muhasebesi, Beta Basım Yayım Dağıtım, İstanbul.
- Güngör, A. (1981). Yönetim Aracı Olarak Türk Devlet Muhasebe Sistemi, Maliye ve Gümrük Bakanlığı Yayını, Ankara.
- Gürsoy, Y. (2018). Hizmet İşletmelerinde Muhasebe Uygulamaları, Ekin Yayınevi, Bursa.
- Hayırsever Baştürk, F. (2016). “Sigortacılık Alanında Yüksek Lisans, Doktora Eğitiminin Gerekliği ve Mevcut Durum”, Eğitim ve Öğretim Araştırmaları Dergisi, 5(1): 215-224.
- İSMMM TESMER (2014). Sağlık İşletmelerinde Muhasebe ve Vergi Uygulamaları, http://archive.ismmmo.org.tr/docs/SeminerNotlar/15022014/Sa%C4%9Fl%C4%B1k_i%C5%9Fletmelerinde_vergi_ve_muhasebe-anlat%C4%B1lan.pdf.
- Kandır, S. Y., Önal, Y. B. ve Karadeniz, E. (2007). Turizm Yatırım Projelerinin Yönetimi, Değerlendirilmesi ve Finansmanı, Detay Yayıncılık, Ankara.
- Karaarslan, E. (2005). Devlet Muhasebesi Olgusu ve Ülkemizde Devlet Muhasebesi Standartları, TÜRMÖB Yayınları, Ankara.
- Lazol, İ. (2017). Genel Muhasebe, Ekin Yayınevi, Bursa.
- MEGEP (2008). İnşaat İşletmeleri, TC Milli Eğitim Bakanlığı, Ankara.
- MEGEP (2011). Sigorta Muhasebesi, TC Milli Eğitim Bakanlığı, Ankara.
- Mutluer, K., Öner, E. ve Kesik, A. (2005). Bütçe Hukuku, Bilgi Üniversitesi Yayınları, İstanbul.
- Örten, R. ve Karapınar, A. (2009). Dönem Sonu Muhasebe Uygulamaları, Gazi Kitabevi, Ankara.
- Özpeynirci, R. ve Kalaycı, E. (2016). “Bankalarda Müşteri Kârlılık Analizi: Bir Alan Araştırması”, Aksaray Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 8(1): 21-36.
- Rehber, E. ve Tipi, T. (2016). Tarımsal İşletmecilik ve Planlama, Ekin Yayınevi, Bursa.
- Sevilengül, O. (2007). Genel Muhasebe, Gazi Kitabevi, Ankara.
- Sevim, Ş., Bozdoğan, T. ve Toprakkaya, A. (2009). “Uluslararası Kamu Sektörü Muhasebe Standartları Perspektifinden Düzenlenen Devlet Muhasebesi Standartları ve Standartların Uygulanmasına İlişkin Bazı Öneriler”, Muhasebe ve Finansman Dergisi, (42): 43-57.
- Sipahi, B., Yanık, S. ve Topal, C. (2007). Devlet Muhasebesi, Nobel Yayın Dağıtım, Ankara.
- Sipahi, B. (2011). Bankacılık İşlemleri ve Muhasebesi, Türkmen Kitabevi, İstanbul.
- Süklüm, N. (2017). “Turizm Eğitimi Veren Meslek Yüksekokulları Ders Programlarının Muhasebe Dersleri Açısından İncelenmesi”, İşletme Bilimi Dergisi (JOBS), 5(1): 71-86.
- Şişmanoğlu, E. ve Arıkboğa, D. (2011). “Türkiye Finansal Raporlama Standartlarına (TFRS) Geçişin Sigorta Şirketleri Üzerindeki Etkileri”, Muhasebe Bilim Dünyası Dergisi, (4): 97-143.
- Türksoy, A. (2011). Konaklama Yönetim Muhasebesi, Turhan Kitabevi, Ankara.
- Uyar, S. ve Yelgen, E. (2012). “Konaklama İşletmelerinin Muhasebe Eğitiminden Beklentileri”, Trakya Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 14(2): 327-348.

- Yeğınboy E.Y. (1992). “Sağlık İşletmelerinde Finansal Performansın Değerlendirilmesi ve Hastane İşletmeleri İçin Bir Model Önerisi”, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Dokuz Eylöl Üniwersitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İzmir.
- Yereli, A. N., Kayalı, N. ve Demirlioęlu, L. (2011). Dokuz Eylöl Üniwersitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 13(3): 113-135.
- Yıldırım, M. (2008). Banka Muhasebesi, TBB Yayınları, İstanbul.
- Yılmaz, B. (2007). “Muhasebe Standartlarının Oluşumu ve Uygulanma Alanı”, SÜ İİBF Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi, 139-153.
- Yükçü, S. (1999). Yönetim Açısından Maliyet Muhasebesi, Cem Ofset, İzmir.
- Yükçü, S. (2014). Genel Muhasebe (Yeni TTK Uyumlu TMS ve UFRS Örneklı), Altın Nokta Yayınevi, İzmir.

ORGANİK TARIM EKONOMİK AÇIDAN YÖNETİLEBİLİR Mİ? TÜRKİYE İÇİN TEMEL DEĞERLENDİRMELER

CAN ORGANIC AGRICULTURE ECONOMICALLY BE MANAGABLE? KEY CONSIDERATIONS FOR TURKEY

DOÇ. DR. YENER ATASEVEN

Ankara Üniversitesi Ziraat Fakültesi Tarım Ekonomisi Bölümü 06110 Dışkapı-Ankara
E-posta: yenerataseven@hotmail.com

ÖZET

Dünya nüfusunun artış eğiliminde olması ancak bunun yanında tarımsal faaliyetlerin yapılabileceği alanların sınırlı olması nedeniyle insanlar birim alandan daha fazla verim alabilecek yöntemleri kullanmaktadırlar. Fakat, daha fazla verim alma amacıyla beraber tarım alanlarında kimyasal girdilerin aşırı kullanılması, nedeniyle toprak ve su kirliliği gibi bir takım çevresel sorunlar ortaya çıkmaya başlamıştır. Bu nedenle de, çevresel sorunlar ve gıda güvenliği konusunda toplumda artan bilinç nedeniyle ülkeler tarımsal üretim faaliyetlerini ve politikalarını yeniden düzenleme yoluna gitmektedirler. Bunların neticesinde hem üreticiler hem de tüketiciler sağlıklı, güvenli ve kimyasal girdiler kullanılmadan üretilmiş gıdaları üretme ve tüketme arayışına girmişlerdir. Bu arayışlardan en önemlisi ise organik tarımsal faaliyetlerdir. Organik tarım; insan, çevre ve ekonomik olarak sürdürülebilir tarımsal üretim sistemini bütünlükten bir yaklaşımdır. Sistemin amacı doğal kaynakları korumak ve zararlı ve hastalıklardan temiz insan ve hayvan gıdası üretmektir.

Bu çalışma, literatüre dayalı olup Türkiye’de ve dünyada organik tarım konusunda genel bir değerlendirme yapabilmek için çeşitli kamu ve özel kurumların ve kuruluşların yapmış olduğu çalışmalar incelenmiş, konu ile ilgili yurt içi ve dışında yayımlanmış olan çeşitli makale, kitap, internet kaynakları ve ilgili mevzuattan yararlanılmıştır. Çalışma yönteminin birinci aşamasında literatür taraması yapılmıştır. İkinci aşamada ise kaynakların çeşitli açılardan değerlendirilmesi, yorumlanması ve sentezlenmesi yapılmış ve bunların neticesinde Türkiye’de organik tarımın ekonomik açıdan genel görünümü incelenmiştir.

Türkiye’de organik tarım faaliyetleri 1984-85’li yıllarda Avrupa’da faaliyet gösteren firmaların kurutulmuş meyve ve fındık gibi geleneksel ihracat ürünlerini talep etmeleri ile başlamıştır. Çok farklı iklim ve coğrafi özelliklerin bulunması, sahip olunan biyolojik çeşitlilik ve farklı koşullara uyum sağlamış ürünler ile Türkiye organik tarım açısından büyük bir potansiyele sahiptir. Türkiye bu potansiyelini organik tarım ürünlerinin gerek yurt içinde gerekse de yurt dışında satışı ile ekonomik anlamda değerlendirmektedir. Organik tarımın ekonomiye katkılarını bakıldığında üretim, tüketim, dış ticaret (özellikle ihracat), gelir, işgücü, beslenme gibi temel alanlarda katkılarının olduğu görülmektedir. Ayrıca, organik tarımda Türkiye üretici sayısı bakımından Avrupa’da ilk sırada, alan bakımından 7. sırada olmasına ve 214 çeşit ürün üretmesine rağmen organik pazar payı (dünya 80 milyar Avro, Türkiye 4 milyar Avro) ve kişi başına harcama (dünya 11,3 Avro, Türkiye 0,05 Avro) bakımından sıralamada önemli bir yer bulamamaktadır. Bunların yanında, Türkiye’de organik tarıma çeşitli destekler de verilmektedir. Bu desteklerin daha da çeşitlendirilmesi ve artırılması durumunda organik tarımın Türkiye ekonomisine olan katkılarını artabileceği söylenebilir. İşte bu nedenlerle, bu kadar geniş bir konuyu ilgilendiren organik tarımın ekonomik açıdan yönetilip yönetilemeyeceğinin incelenmesi ve buna yönelik bazı değerlendirmelerin yapılması önemlidir.

Bu bağlamda, bu çalışmanın amacı Türkiye’de organik tarımın ekonomik açıdan değerlendirilmesinin yapılmasıdır. Bu amaca yönelik olarak, dünyadaki ve özelden Türkiye’deki organik tarıma yönelik genel eğilimlerin ve bazı ekonomik verilerin değerlendirilmesine çalışılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Organik Tarım, Ekonomik Değerlendirme, Yönetim, Türkiye

GİRİŞ

İkinci Dünya Savaşı sonrası, savaş sırasında elde edilen teknolojik gelişmeler birçok sektörde olduğu gibi tarım sektöründe de yeniliklere yol açmıştır. Hızlı nüfus artışı ile birlikte özellikle 1960-1970’li yıllarda başlatılan “Yeşil Devrim” denilen tarım teknikleri ile ürünlerde en yüksek verim hedeflenmiş

ve %100'e varan artışlar sağlanmıştır. Bu tarım tekniklerinde yüksek kimyasal ilaç ve gübre kullanımı sonucunda toprak, su ve hava kirlenmiş, üretilen gıdalarda ve insanlarda ciddi sağlık problemleri ortaya çıkmıştır. Bu tür sağlıksız ürünlerle beslenen insanlarda başta kanser olmak üzere birçok rahatsızlıklar gözlemlenmiştir (Atay vd. 2015). Söz konusu olumsuz koşullar karşısında gelir düzeyi yüksek olan ülkeler başta olmak üzere birçok ülkede bilinçlenerek örgütlenen üreticiler ve tüketiciler doğayı tahrip etmeyen yöntemlerle insanlarda zehirli etki yapmayan tarımsal ürünleri üretmeyi ve tüketmeyi tercih etmişlerdir. Bu amaçla yeni bir üretim yöntemi olarak “ekolojik” veya “organik tarım” ortaya çıkmıştır (Kızılaslan & Taner, 2011).

Dünyada organik tarım konusunda yaşanan gelişmelere Türkiye de kayıtsız kalmamıştır. Ancak, Türkiye’de organik tarımsal faaliyetler yurt içindeki ihtiyaçtan değil bu ürünleri ithal eden firmaların talepleri doğrultusunda 1980’li yılların ortasında başlamıştır. Organik tarımın başladığı bu ilk yıllarda daha çok ihracata odaklanılmış ancak, yıllar içinde hem üretimde ve tüketimde hem de ticaretle yaşanan gelişmeler neticesinde organik tarım sektörü ekonomik anlamda çok boyutlu bir hal almıştır.

Organik tarımda yer alan aktörlerin (üreticiler, tüketiciler ve ticari firmalar) temel bazı kriterler özelinde ekonomik açıdan incelenmesi ve politika yapımcıların ve uygulayıcıların bu çalışmalardan elde edilen bulgulara göre gerekli düzenlemeleri yapması açısından önemlidir. Bu çalışma, bu yönden temel bazı değerlendirmeler ve yorumlar yapma doğrultusunda hazırlanmıştır.

Organik tarım yönteminin geleneksel tarıma göre benimsenme sürecinde temel bazı değerlendirmelerin yapılmasına ihtiyaç vardır. Bu çalışma kapsamında, organik tarım yöntemi için ekonomik anlamda bir değerlendirme yapılmasına çalışılmıştır. Örneğin üreticiler açısından organik tarıma geçebilmenin koşulları bu üretimin verimli ve karlı olması; tüketiciler açısından organik ürünlerin bulunabilir ve satın alınabilir seviyede olması ve bu ürünleri pazarlayanların ise yine bu faaliyetlerden kar sağlaması gerekmektedir. Dolayısı ile, organik tarımın bu 3 hedef kitle açısından ekonomik anlamda sürdürülebilir bir şekilde yönetilmesi gerekmektedir.

Bu çalışma; organik tarımsal faaliyetlere ekonomik anlamda yaklaşarak bu faaliyetlerin yönetilebilirliğini ve bunun için bazı temel değerlendirmeler yapmayı kapsamaktadır. Bu temel değerlendirmelerin organik ürünlerin pazar payları, tüketimde kişi başı harcama, dış ticaret verileri, destekleme verileri, üretim maliyetleri ve satış fiyatları üzerinden yapılmasına çalışılmıştır.

MATERYAL ve YÖNTEM

Bu çalışma literatüre dayalı olarak derleme şeklinde hazırlanmıştır. Bu bağlamda, Türkiye’de ve dünyada organik tarım konusunda genel bir değerlendirme yapabilmek için çeşitli kamu ve özel kurumların ve kuruluşların yapmış olduğu çalışmalar incelenmiş; konu ile ilgili yurt içi ve dışında yayımlanmış olan çeşitli makalelerden, kitaplardan, internet kaynaklarından, veri tabanlarından ve ilgili mevzuattan yararlanılmıştır. Çalışma yöntemi ise 2 aşamada gerçekleştirilmiştir. Birinci aşamada, konu ile ilgili olarak literatür taraması yapılmıştır. İkinci aşamada ise kaynakların çeşitli açılardan değerlendirilmesi, yorumlanması ve sentezlenmesi yapılmış ve bunların neticesinde Türkiye’de organik tarımın ekonomik açıdan genel görünümü incelenmiştir.

ARAŞTIRMA BULGULARI

Organik Tarımın Tanımı

Organik tarım dil farklılıkları nedeniyle farklı ülkelerde farklı isimlerle ifade edilmektedir. Örneğin, İngiltere’de organik (organic), Almanya’da ekolojik (ökologish) ve Fransa’da biyolojik (bioloque) kelimeleri kullanılmaktadır. Ancak, bunlar genel olarak birbirleriyle eşanlamlı olarak kullanılmaktadır (Demiryürek, 2004).

Organik tarım ile ilgili yapılan çalışmalar incelendiğinde birçok tanımın olduğu görülmektedir. Kısa ve daha kolay anlaşılabilmesi bakımından bu çalışmada Kaya & Atsan (2013) tarafından yapılan çalışmada kullanılan “insan sağlığına ve çevreye zarar vermeyen, kimyasal girdi kullanılmayan, üretimden tüketime kadar her aşaması kontrollü ve sertifikalı tarımsal üretim biçimidir” şeklindeki tanım kullanılmıştır.

Dünyada Organik Tarıma Yönelik Ekonomik Gelişmeler

Organik tarım açısından dünyadaki ekonomik gelişmeler incelendiğinde temel olarak organik pazar payları ve kişi başına harcama verileri ön plana çıkmaktadır. Willer & Lernoud (2018) tarafından derlenen çalışmada organik tarım pazarının küresel anlamda 89,7 milyar Avro olduğu ifade edilmiştir. Dünyadaki en büyük pazara ise 2016 yılı verilerine göre 38,938 milyar Avro ile Amerika Birleşik Devletleri (ABD) (%46) sahiptir. Sonrasında 30,682 milyar Avro (%37) ile Avrupa Birliği (AB) gelmektedir. AB içinde ise Almanya 9,478 milyar Avro (%11) ve Fransa 6,736 milyar Avro (%8) ile ilk sıralarda yer almaktadır. Pazar payı bakımından önde gelen diğer ülkeler incelendiğinde Çin'in 5,900 milyar Avro (%7) ve devamında da Kanada, İtalya, İngiltere, İsviçre, İsveç, İspanya'nın geldiği görülmektedir.

Kişi başına harcamalara bakıldığında organik ürünlere yapılan harcamaların dünya ortalamasının 11,3 Avro olduğu ifade edilmektedir. Bunun yanında organik ürünlerde kişi başına harcama İsviçre'de 274 Avro, Danimarka'da 227 Avro, İsveç'te 197 Avro, Lüksemburg'da 188 Avro ve ABD'de 121 Avro'dur. Kıtalar özelinde organik ürünlerde kişi başına harcamalara bakıldığında ise Kuzey Amerika 117 Avro ile ilk sırada, Avrupa 40,8 Avro ile sırada ikinci ve Okyanusya 26,5 Avro ile üçüncü sırada gelmektedir (Willer & Lernoud, 2018).

Türkiye'de Organik Tarımda Üretime Yönelik Gelişmeler

Türkiye'de 1950'li yıllara kadar tarımsal faaliyetlerin organik tarıma benzer yöntemlerle yapıldığı söylenebilir. Bu yıllardan sonra Türkiye'de kimyasal girdilerin daha yoğun bir şekilde kullanıldığı görülmektedir. Bunun gerekçesi ise tarımsal üretimde verimliliğin artırılma çabasıdır. Ancak, hem dünyada hem de Türkiye'de kullanılan bu kimyasalların zamanla miktarındaki artışlar çevrede ve tarımsal ürünlerde bazı olumsuzluklara neden olmuştur. Bu nedenle de, geleneksel tarım yöntemlerine alternatif olabilecek yeni yöntemlerin aranmasına çalışılmıştır; organik tarım da bu alternatiflerden birisi olarak ortaya çıkmıştır.

Organik tarım yöntemi Türkiye'de ilk olarak Ege Bölgesi'nde 1984-85 yıllarında AB ülkelerindeki tüketicilerden gelen taleplerin artması neticesinde başlamıştır (Redman & Hemmami, 2008). Türkiye'de organik tarım yöntemi ile ilk önceleri geleneksel ihraç ürünleri olan kuru üzüm, kuru incir ve kuru kayısı; sonrasında da fındık, baklagiller ve pamuk üretilmiştir. Zaman içinde Türkiye'de organik tarım alanında üretici sayısı, üretim alanı, ihracat konularında önemli gelişmeler kaydedilmiştir. Tarım ve Orman Bakanlığı (TOB) verilerine göre 2017 yılında 214 farklı üründe 75.067 üretici, 543.033 hektar alan üzerinde üretim yapılmıştır (Çizelge 1).

Çizelge 1. Organik Tarım Genel Bitkisel Üretim Verileri (Geçiş Süreci Dahil)

Yıllar	Ürün Sayısı	Çiftçi sayısı	Yetiştiricilik Yapılan Alan (ha)	Doğal Toplama Alanı (ha)	Toplam Üretim Alanı (ha)	Üretim Miktarı (ton)
2002	150	12.428	57.365	32.462	89.827	310.125
2003	179	14.798	73.368	40.253	113.621	323.981
2004	174	12.751	108.598	100.975	209.573	377.616
2005	205	14.401	93.134	110.677	203.811	421.934
2006	203	14.256	100.275	92.514	192.789	458.095
2007	201	16.276	124.263	50.020	174.283	568.128
2008	247	14.926	109.387	57.496	166.883	530.224
2009	212	35.565	325.831	175.810	501.641	983.715
2010	216	42.097	383.782	126.251	510.033	1.343.737
2011	225	42.460	442.581	172.037	614.618	1.659.543
2012	204	54.635	523.627	179.282	702.909	1.750.126
2013	213	60.797	461.395	307.619	769.014	1.620.466
2014	208	71.472	491.977	350.239	842.216	1.642.235
2015	197	69.967	486.069	29.199	515.268	1.829.291
2016	225	67.878	489.671	34.106	523.778	2.473.600
2017	214	75.067	513.981	22.148	543.033	2.406.606

Kaynak: Anonim, 2018a

Bitkisel üretimin yanında kısıtlı da olsa Türkiye’de organik hayvancılık da yapılmaktadır. TOB 2017 yılı verilerine göre 1.290.771 adet toplam hayvan bulunmaktadır. Hayvansal üretim olarak ise en çok et, süt, yumurta ve peynir üretimi yapılmaktadır. Ayrıca, organik arıcılık yolu ile de bal üretimi söz konusudur. Yine, TOB 2017 yılı verilerine göre 318 üretici 48.153 adet kovanda üretim yapmıştır.

Türkiye’nin organik tarımda önemli bir potansiyele sahip olmasına rağmen bu ürünlerin pazarlamasındaki gelişmeler halen istenilen seviyelerde değildir. Örneğin Türkiye’de toplam tarım işletmeleri içinde organik tarım yapan işletmelerin oranı %1,95, toplam işlenen alan içindeki pay %1,4 (2016), üretici sayısı bakımından Türkiye Avrupa’da 1. sırada (75.067) (AB: 370.000 üretici), organik tarım yapılan alan bakımından Avrupa’da 7. sırada (2016) yer almaktadır. Ancak bu potansiyeline rağmen, dünyadaki gelişmeler dikkate alındığında Türkiye’deki organik ürünlerin pazarı 4 milyon Avro ve kişi başına harcama ise 0,05 Avro civarındadır. Bu verilerde tabi ki gelirin ve satın alma gücünün çok önemli yer tuttuğu da göz önünde bulundurulmalıdır.

Türkiye’de Dış Ticarete ve Pazarlamada Yaşanan Gelişmeler

Dünya ticaretine konu olan organik ürün sayısı oldukça fazla olup genelde bitkisel, hayvansal ürünler ile çeşitli işlenmiş gıdalar ve içeceklerden oluşmaktadır. Bunlardan işlenmiş gıda ürünlerine yönelik ticaret hacmi giderek genişlemektedir (Merdan & Kaya, 2013). Başlangıçta Avrupa kökenli bazı firmalar kendi ihtiyaçları olan ürünleri anlaşmalı üreticilerle yetiştirmek ve elde edilen ürünleri Türkiye’deki ihracatçıları vasıtasıyla kendi ülkelerine ithal edebilmek için Türkiye’de organik üretim projeleri tesis etmişlerdir (Merdan, 2014). Türkiye’de üretilen organik ürünlerin çok büyük bir bölümü ihraç edilmektedir. İhracatın yanında çok düşük miktarlarda da ithalat yapılmaktadır. Türkiye’de organik ürünlerin ihracatı ile uğraşan 46, ithalatı ile uğraşan 61 ve işlemesi ile uğraşan 1.422 firma bulunmaktadır (Willer & Lernoud, 2018).

Türkiye’nin organik ürünlerin üretimi ve ihracatı açısından 2 önemli avantajı bulunmaktadır. Bunlardan birisi organik ürünlerin kalitesi, ikincisi ise organik ürün çeşitliliğidir. Türkiye’nin bu özellikleri uluslararası piyasalarda diğer ülkelerin organik ürün alım tercihinde ön planda gelmektedir. Türkiye’deki organik tarımın başlaması yurt dışından gelen talepler doğrultusunda ihracata dönük olarak gerçekleşmiş ve ilk yıllarda Türkiye’nin geleneksel ihraç ürünlerinden olan kuru üzüm, kuru incir ve kuru kayısı ile sınırlı kalmıştır. Fakat yıllar itibarıyla organik olarak üretilen ürünlerin çeşitliliğindeki artışa paralel olarak ihraç edilen ürünlerde de çeşitlilik artmıştır. Geleneksel ihraç ürünlerine dondurulmuş meyve ve sebzeler, taze meyve ve sebzeler, baklagiller, zeytinyağı gibi ürünler eklenmiştir (Ataseven & Güneş, 2008).

Türkiye’de ihraç edilen organik ürünler ilk yıllarda tamamen hammadde halinde iken günümüzde işlenerek ihraç edilen ürünlerin miktarı giderek artmaktadır. Bu kapsamda pamuk ilk önce hammadde olarak ihraç edilirken iplik ve daha sonrada tekstil ürünleri olarak ihraç edilmeye başlanmıştır. Aynı şekilde kuru ve kurutulmuş ürünler işlenip tüketici ambalajı boyutlarında ihraç edilebilmektedir. Belirli bir işleme aşamasından geçirilen ürünler arasında salça, meyve konsantresi, gülsuyu ve gülyağı da bulunmaktadır (Merdan & Kaya, 2013).

Türkiye’de üretilen organik ürünlerin çok büyük bir kısmı ihraç edilmektedir. TOB 2017 verilerine göre miktar bakımından en fazla ihraç edilen ürün 14.902 ton (%24,2) ile mısırdır. Mısırı 12.742 ton (%20,7) ile meyve ve meyve ürünleri, 9.595 ton (%15,6) ile üzüm ve üzüm ürünleri, 7.938 ton (%12,9) ile sebze ve sebze ürünleri ve 7.098 ile (%11,5) ile incir ve incir ürünleri takip etmiştir. İhracatta yoğunlaşılan ülkelerin başında ise yine 2017 verilerine göre İngiltere, Amerika, Almanya, Hollanda, Fransa, İsviçre, Avustralya, Japonya, Kanada gelmektedir.

Türkiye’nin organik üretimde ve ihracatta önemli bir potansiyele sahip olmasına rağmen 2017 yılında toplam tarımsal ürün ihracat değeri içinde organik ürünlerin payı sadece %0,2’de kalmıştır. Bu da göstermektedir ki Türkiye’nin bu konudaki potansiyeli dikkate alınarak organik tarımsal üretime ve ihracatına daha fazla önem verilmelidir.

Çizelge 2. Organik Tarım Dış Ticaret Verileri

Yıllar	İhracat		İthalat
	Miktar (kg)	Tutar (\$)	Miktar (kg)

2005	9.319.328	26.230.259	23.096.000
2006	10.374.493	28.236.617	548.000
2007	9.346.677	29.359.321	591.757
2008	8.628.790	27.260.473	33.219.662
2009	7.565.604	27.504.928	887.446
2010	3.592.925	15.879.571	28.291.884
2011	3.371.298	15.529.387	39.82.874
2012	6.258.314	24.703.607	14.562.891
2013	10.495.217	46.020.389	24.400.847
2014	15.552.638	78.779.537	2.254.640
2015	13.548.757	69.229.817	200.196.000
2016	16.819.000	77.831.368	658.354.000
2017	61.689.000	215.288.185	189.211.000

Kaynak: Anonim, 2018a

Çizelge 2’den de görüldüğü gibi organik ürünlerin ihracatında hem miktar hem de tutar bakımından yıllar itibari ile artışlar yaşanmıştır. İlk yıllarda organik ürünlerin tamamen hammadde halinde ihracatı yapılırken, son yıllarda işlenerek ihraç edilen organik ürünlerin miktarı artış göstermektedir. Çünkü, organik ürünlerin işlenerek ve dayanıklılığının artırılarak pazarlanması ülke ekonomisi, ihracatçı ve üretici için daha karlı olmaktadır (Merdan, 2014).

Buna karşın, organik ürün ithalat miktarında ise dalgalı bir seyir gözlenmektedir. Organik tarımda yıllar itibari ile çeşitli ürünlerde ithalat yapıldığı görülmektedir. Örneğin TOB 2017 verilerine göre düşük miktarlarda soya fasulyesi (tohumluk olmayan), mısır, buğday, ayçiçeği ve ürünleri, mercimek, kanola yağı, kuru meyve gibi ürünler ithal edilmiştir. İthalat yapılan ülkeler arasında ise Rusya, Kırgızistan, Almanya gibi ülkeler gelmektedir.

Çeşitli nedenlerle iç tüketim taleplerinin doğması ve tüketici bilincinin artışı ile iç pazar da dış pazar kadar hızlı olmasa da artış eğilimi göstermektedir (Durmaz, 2010). Türkiye’de organik ürün satışı ile ilgili olarak 1990’lı yılların sonlarından itibaren iç talebi arttırmaya yönelik süpermarketlerde tanıtım çalışmaları olmuştur. Fakat tüketicilerin organik ürün konusunda yeterli bilince sahip olmaması, organik ürün sayısının az ve yüksek fiyatlı olması gibi sebepler nedeniyle piyasada tutundurma çabaları başarısız olmuştur. Bugün büyük şehirlerde kurulan organik pazarlar son zamanlarda tüketicilerin dikkatini çekmeye başlamıştır. Organik pazarlarda üreticiler ürünlerini doğrudan tüketiciye pazarlayabilmektedirler. Böylelikle son tüketiciler ile organik tarım ürünlerini bir araya getirme imkanı doğmuştur (Baysel, 2013).

Pazarlama kanalları ülkeden ülkeye farklılık göstermektedir. Almanya’da direkt satış yanında geçmişten beri özel mağazalar önde gelirken, organik pazarların gelişmeye başlamasının ilk aşamalarından itibaren İsviçre, İskandinav ülkeleri ve İngiltere’de süpermarketler önde gelen perakendeci durumundadır (Merdan & Kaya, 2013). Türkiye’de organik ürünlerin iç pazar tüketimine bakıldığında en çok süt ve süt ürünleri, yumurta, et ve et ürünleri, tavuk eti, ekmek, domates gibi ürünlerin olduğu görülmektedir. En önemli pazarlama kanalları ise perakende (%60), açık pazar (%25), çiftlikte satış (%6), özel marketler (%5), internet satışı (%2), doğrudan satış (%2) olarak ortaya çıkmaktadır.

Desteklemelerde Yaşanan Gelişmeler

Günümüzde üretimde birçok alanda farklı destekler verilmektedir. Politikalar içerisinde yer alan düzenlemelerle üreticiler desteklenerek üretimin cazibesi artırılmaya çalışılmaktadır. Hiç şüphesiz ki organik tarımın gelişmesi için de politikalar oluşturulmaktadır. Bir sisteminin toplum tarafından kabullenip uygulanabilmesi için şüphesiz ki karar vericilerin konu ile ilgili yasal mevzuat ve politikalar üretmesi gerekmektedir (Tan, Şimdi & Everest 2017).

Bu bölümde organik tarıma verilen ekonomik anlamdaki desteklere yer verilmiştir. Organik tarımdaki desteklemelerin geçmişine bakıldığında üretimin 1980’li yılların ortalarında başlamasına rağmen 2004 yılına kadar herhangi bir desteklemenin yapılmadığı görülmektedir. 2004-2008 yılları arasında ise bitkisel üretimde Doğrudan Gelir Desteği’ne ilave olarak destek verilmiştir. 2008 yılından itibaren

alan bazlı destekleme sistemine geçmiştir. Son olarak da 2016 yılından itibaren 4 kategoride destekleme yapılmaya başlanmıştır.

Çevre dostu organik tarımın sürdürülebilir ve tercih edilen bir tarım sistemi olarak yerleşmesi için üreticilerin bu sisteme özendirilmesi, teşvik edilmesi, bunların yanında ayrıca geleneksel tarıma göre daha fazla kar elde etmelerinin sağlanması gerekmektedir (Kızılaslan & Olgun, 2012).

Temelde organik tarımda destek alabilecek 2 grup vardır. Bunlardan birisi üreticiler diğeri ise ticari (ihracatçı) firmalardır. Üreticilerin alabileceği destekler genel olarak alan bazlı destekler, düşük faizli yatırım ve işletme kredisi, Çevre Amaçlı Tarım Arazilerini Koruma Programı (ÇATAK), mazot ve gübre desteği, bombus arısı ve biyolojik ve biyoteknik mücadele destekleri ve Genç Çiftçi Projesi kapsamındaki desteklerden oluşmaktadır. Bu desteklerin yanında ayrıca ekonomik (parasal) anlamda olmasa da hazine arazisi kiralama desteği ve Kalkınma Ajansları'nın verdiği proje desteklerinde ilave puan gibi destek çeşitleri de bulunmaktadır.

Organik tarımda en önemli destekleme kalemi alan bazlı desteklerdir. Bu destekler organik ürün üretim alanı baz alınarak üreticilere ödenmektedir. 2018 yılında desteklemeler 4 kategoriye ayrılarak ödenmiştir. Birinci kategorideki ürünler meyve ve sebze (armut, ayva, ceviz, domates, elma, kayısı vs.) ağırlıklıdır. Bu kategorideki destekleme miktarı 100 TL/da'dır. İkinci kategorideki ürünler doğadan toplama ürünlerdir (adaçayı, defne, zeytin) ve destekleme miktarı 100 TL/da'dır. Üçüncü kategorideki ürünler tarla bitkileri (ayçiçeği, mercimek, nohut, pamuk) olup destekleme miktarı 30 TL/da'dır. Dördüncü kategorideki ürünler diğer ürünler adı altında belirlenmiştir ve destekleme miktarı 10 TL/da'dır (Anonim, 2018b).

Üreticiler için diğeri bir destekleme kalemi "Düşük Faizli Yatırım ve İşletme Kredisi"dir. Üreticilere 2018 yılı için yatırım ve işletme döneminde %50 oranında bir indirim ile 500.000 TL üst limit olmak üzere kredi kullanma imkanı sağlanmıştır (Anonim, 2018c). Ekonomik anlamda destek olarak verilen kalemlerden birisi de ÇATAK kapsamındadır. Bu programın 3.kategorisine göre organik tarım gibi çevre dostu tarım teknikleri ve kültürel uygulamaları yapan üreticiler 135 TL/da/yıl destek almaktadır (Anonim, 2011). Çiftçi Kayıt Sistemi (ÇKS)'ne kayıtlı her üretici gibi organik tarım yapan üreticiler de mazot ve gübre desteklerinden yararlanmaktadır. TOB 2018 yılında ürünlere göre değişmekle birlikte 6-44 TL/da arasında mazot ve gübre desteği vermektedir. Yine ÇKS'ye kayıtlı organik tarım yapan üreticiler 40 TL/da toprak analizi desteği alabilmektedir. Üreticiler tarafından alınabilen desteklerden bir diğeri ise bombus arısı desteğidir. Bu destek koloni başına 60 TL'dir. Organik arıcılık yapan üreticiler de 10 TL/kovan destek almaktadır. Biyolojik ve biyoteknik mücadele desteği de organik tarım yapan üreticiler tarafından alınabilecek başka bir destektir. Bu destek, organik üretim örtü altında paket halinde yapılıyorsa 520 TL/da, açık alanda yapılıyorsa 130 TL/da'dır. Kırsal Kalkınma Destekleri Kapsamında Genç Çiftçilerin Desteklenmesi Hakkında Tebliğ kapsamındaki konulardan birisi de organik tarımdır. Proje destek üst limiti olan 30.000 TL'ye kadar organik tarım yapan üreticiler destek alabilmektedir.

Destek alabilecek diğeri grup olan ticari firmalar (ihracatçı) için ise KOSGEB ve Ticaret Bakanlığı'nın imkanlar bulunmaktadır. KOSGEB organik ürünler için analiz desteği (destek üst limiti 30.000 TL) ve belgelendirme desteği (her belge için destek üst limiti 2.500 TL, program süresince desteğin üst limiti 30.000 TL) vermektedir. Ticaret Bakanlığı ise fuar, analiz ve sertifikasyon desteği ve Para-Kredi ve Koordinasyon Kurulu kararına göre tarım ürünlerinde ihracat iadesi yardımları (ihracat iade miktarları ve azami ödeme oranları %50 oranında artırılır) vermektedir. Ayrıca, Çevre Maliyetlerinin Desteklenmesi Hakkında Tebliğ (Tebliği No:97/5)'e göre akredite edilmiş kurum/kuruluşlardan alınan ve 97/5 sayılı Tebliğ ile Uygulama Usul ve Esasları Genelgesi'nde yer alan şartları taşıyan ve uluslararası nitelikteki diğeri ülke pazarlarına girişi sağlayan organik tarım belgesi/sertifikası desteklenmektedir. "Uluslararası Belge ve Sertifika Desteği" çerçevesinde şirketlerin Destek Kapsamındaki Belge ve Sertifikalar Listesinde (EK 5) test/analiz ücretleri %50 oranında ve her bir belge veya sertifika başına en fazla 25.000 ABD dolarına kadar destek verilmektedir.

Organik tarım sertifikasına sahip ham, yarı mamul veya mamul ürünlerden 28346 sayılı ve 07.07.2012 tarihli Resmi Gazete'de yayınlanan "Sebze ve Meyveler ile Yeterli Arz ve Talep Derinliği Bulunan Diğeri Malların Ticaretinin Düzenlenmesi Hakkında Kanun" kapsamında hal rüsumu alınmamaktadır (Anonim, 2012).

ORGANİK TARIM EKONOMİK ANLAMDA YÖNETİLEBİLİR Mİ?

Organik tarımın ekonomik olarak yönetilip yönetilemeyeceğine dair değerlendirmeler yapılırken temel olarak 3 farklı hedef kitlesinin ele alınması gerekmektedir. Bunlar üreticiler, tüketiciler ve ticari firmalardır. Bu bölümde, bu 3 hedef kitle açısından temel ekonomik değerlendirmelerin ve temel bazı yorumların yapılmasına çalışılmıştır.

Üreticiler Açısından Temel Değerlendirmeler

Organik tarım yapan üreticiler açısından en önemli ekonomik değerlendirme kriteri üretim maliyetleri ve ürün satış fiyatlarıdır. Üretimdeki en önemli maliyet unsurları ise izin verilen ilaç ve gübre mazot, arazi kirası, işçi masrafları, toprak işleme masrafları gibi genel girdi kalemleridir. Üretim maliyetini artırıcı unsurlar ise üretimde yoğun emek kullanımı, organik girdilerin (tohum, tuzaklar, organik mücadele ilaçları, organik gübreler, organik yem vb.) pahalı olması ve verim kayıplarının yaşanmasıdır. Bunların yanında ayrıca kontrol, sertifikasyon ve analiz bedelleri, nakliye, depolama vs. masraflar da organik ürün yetiştiriciliğinde en önemli maliyet kalemleridir.

Organik üretim neticesinde ortaya çıkan ürünün pazarlanması aşamasında yaşanan sorunlar da ürün satış fiyatlarını olumsuz etkileyebilmektedir. Örneğin, ürün satış yerlerinin az olması ve istenilen ürünleri zamanında ve miktarında bulma zorluğu, bu ürünlere olan talebin az olması, ürünlerin ambalaj içinde satılması gibi satış fiyatını artıran nedenler bulunmaktadır. Bunların neticesinde arz-talep dengesi içinde üretici ürününü %10-20 oranında daha yüksek fiyattan satma imkanı bulabilmektedir. Organik tarımın ilk yıllarında yaşanan verim kaybı bu ürünlerin fiyatlarının daha yüksek olması ile belli bir oranda telafi edilebilmektedir. Atay vd. tarafından 2015 yılında yapılan çalışmada genel olarak organik üretimde verimde azalmalar yaşanmasına karşın organik ürünün birim fiyatının konvansiyonel üründen yüksek olmasının bu açığı büyük ölçüde kapattığı tespiti yapılmıştır.

Organik tarım yapan üreticiler açısından önemli maliyet kalemlerinden birisi kontrol ve sertifikasyon masraflarıdır. Bu masraflar, üretici ve kontrol ve sertifikasyon kuruluşu¹ tarafından imzalanan sözleşme çerçevesinde belirlenmektedir. Fiyatın belirlenmesinde standart bir uygulama olmayıp her kontrol ve sertifikasyon kuruluşu kendi politikasına göre fiyatı belirlemektedir. Genel olarak fiyat konusu incelendiğinde farklı uygulamaların olduğu görülmektedir. Fiyatlandırmada temel bir büyüklük (alan, hayvan sayısı vs.) baz alındığı gibi kişi başına çalışma günü şeklinde de uygulama bulunmaktadır. Bunların yanında ofis çalışması için, ulaşım konaklama yemek için, ürün analizi için üreticiye ayrıca fiyatlandırma yapılmaktadır. Fiyatlandırmada Türk Lirası kullanıldığı gibi Avro olarak da fiyat belirlenebilmektedir.

Organik tarımda üreticiler açısından ekonomik boyut incelenirken organik ürünler ile geleneksel ürünlerin üretim maliyetlerinin de karşılaştırılması gerekmektedir. Organik ve geleneksel ürünlerin karşılaştırılması konusunda daha çok verim bunun yanında maliyet, satış fiyatı, net gelir, brüt kar gibi konularda çalışmaların olduğu söylenebilir. Karşılaştırılan ürünlere bakıldığında ise kiraz, elma, pamuk, bal, fındık, incir, kuru üzüm, domates, zeytin ve soya bu ürünlerden bazılarıdır. Bu bağlamda, yapılan birçok çalışmada bu konularda farklı sonuçlar elde edilmiştir. Bu çalışmalar verim özelinde genel olarak incelendiğinde organik tarımda verimin önce düşük sonra daha yüksek ya da daha düşük olarak çıktığı çalışmalar bulunmaktadır. Örneğin, Olhan tarafından 1997 yılında yapılan çalışmada organik ürünlerin verimlerinin ve üretim değerlerinin geleneksel olarak yetiştirilen ürünlere göre daha fazla olduğu tespit edilmiştir. Öztürk vd. tarafından 2010 yılında yapılan çalışmada ise organik zeytin veriminin konvansiyonel zeytin verimine göre daha düşük olduğu saptanmıştır. Organik tarımda maliyetin (masraflar) daha yüksek olarak bulunduğu çalışmalar vardır. Net gelir konusundaki çalışmalarda ise daha yüksek ya da daha düşük net gelirin olduğu bulunmuştur. Örneğin Karadaş vd. tarafından 2006 yılında yapılan çalışmada organik ve geleneksel buğday üretimindeki brüt kar karşılaştırıldığında organik üretimden elde edilen buğdayın brüt karının daha fazla olduğu belirlenmiştir. Erkoyuncu tarafından 2008 yılında yapılan çalışmada da organik domates yetiştiriciliği yapan işletmelerde dekara düşen brüt kar ve net kar miktarlarının geleneksel domates yetiştiriciliği yapan işletmelerden daha fazla olduğu belirlenmiştir. Öztürk vd. tarafından 2010 yılında yapılan

¹ Türkiye’de organik tarımda Tarım ve Orman Bakanlığı tarafından yetkilendirilmiş 34 kontrol ve sertifikasyon kuruluşu bulunmaktadır (<https://www.tarimorman.gov.tr>).

çalışmada organik zeytin üretiminin brüt üretim değeri ve brüt marjı geleneksel zeytin üretimine göre daha yüksek; değişken masrafı ise daha düşük bulunmuştur. Bunların yanında organik ürünlerde satışın daha karlı olarak bulunduğu çalışmalar yapılmıştır. Erkoyuncu tarafından 2008 yılında yapılan çalışmada organik ürünlerin geleneksel ürünlere göre pazarda daha fazla fiyata satılması domates yetiştiricilerinin gelirlerinde artışa neden olmuştur.

Organik ve geleneksel ürünlerde karlı bir işletmecilik için maliyetleri karşılayarak ilave gelirin sağlanması amacıyla ürünlerin pazar değerlerinin yüksek tutulması gerekmektedir. Ürünlerin satışıyla elde edilen gelirlere devlet destekleri ve diğer gelirler de eklendiğinde ekonomik bir organik tarım işletmeciliği yapılabilir (Merdan, 2014). Tüm bu çalışmalar ışığında, yapılan bu karşılaştırmalı ekonomik analizlerin verim, maliyet ve satış fiyatına bağlı olarak yıllar bazında ve ürünlere göre değişeceğinin göz önünde tutulması gerekmektedir.

Yapılan bu değerlendirmeler kapsamında organik tarım üreticileri için **YÖNETİLEBİLİR** denebilir. Sadece üretimin ilk yıllarında üreticilerin verim düşüklüğünü telafi edebilecek kadar sermayeye sahip olması gerektiği söylenebilir.

Tüketiciler Açısından Temel Değerlendirmeler

Tüketiciler sağlıklı ürün ve ürünlerin çevre üzerindeki etkileri konusunda endişe taşımaktadır. Organik tarım ise sertifikalı bir üretim olması nedeniyle tüketicilerin bu konudaki kaygılarını önemli ölçüde gidermektedir. Bu bağlamda kişileri organik ürün tüketmeye yönelten motivasyonlar birbirinden farklılık göstermektedir. Bu motivasyonların bir kısmı sağlık, gıda güvenliği ve kalite gibi kişisel kaygılardan kaynaklanmaktayken bir kısmı da çevre sağlığı ve sürdürülebilirliği gibi çevresel kaygılardan kaynaklanmaktadır. Organik ürün tercihinde belirtilen diğer nedenler ise organik ürünlerin çevre dostu olması, tadının ve görünüşünün daha iyi olması, giderek yaygınlaşması ve güvenilir olmasıdır (Okudum ve ark, 2017).

Organik tarım ürünü tüketimi eğitim durumu, gelir düzeyi gibi demografik faktörlere göre şekillenmektedir. Avrupa’da organik tarım ürünlerine olan talep Türkiye ile kıyaslandığında yüksek olmakla birlikte, Türkiye’de de özellikle İstanbul, Ankara ve İzmir gibi büyük şehirlerde organik tarım ürünlerine olan talebin giderek arttığı söylenebilir. Tüm dünyada olduğu gibi Türkiye’de de organik tarım ürünleri pazarı artık niş bir pazar olmaktan çıkmıştır (Bilgen, 2017).

Organik ürün fiyatlarının alt limitini arza bağlı üretim ve pazarlama maliyetleri oluştururken üst limitini ise tüketicinin ödemeye razı olduğu fiyat belirlemektedir. Primler dağıtım kanalına, pazarlama maliyetlerine, alım gücüne ve ödenmeye razı olunan fiyata bağlı olarak değişmektedir (Merdan, 2014). Bu çalışma kapsamında, organik ürün tüketicileri açısından ekonomik boyut incelenirken tüketicilerin gelir seviyesi ve ürünlerin satış fiyatı en önemli iki unsur olarak ortaya çıkmaktadır. Bu aşamada, tüketiciler açısından bir değerlendirme yapmak için organik ürünlerin satış fiyatlarının incelenmesi gerekmektedir. Bu nedenle organik ve geleneksel bazı ürünlerin fiyatlarının karşılaştırılması yoluna gidilmiştir. Ürün seçiminde ise en fazla tüketilmesi muhtemel ürün gruplarından bir ürünün kapsama alınmasına çalışılmıştır.

Çizelge 3 incelendiğinde bir tüketici için örneğin organik ve geleneksel 10’lu yumurtanın satın alınması karşılaştırıldığında bu tüketici geleneksel yumurta yerine organik yumurta satın alma tercihinde bulunabilir. Çünkü, iki ürün arasındaki fiyat farkı çok yüksek değildir. Ancak, diğer organik ürünler ile geleneksel ürünler için fiyat karşılaştırması yapıldığında fiyat makasının çok olduğu görülmektedir. Özellikle tavukta ve mandalınada önemli fiyat farklılıkları vardır. Seçilen ürünler dikkate alınarak genel bir karşılaştırma yapıldığında organik ve geleneksel ürünlerdeki fiyat makasının yaklaşık 3-4 kata kadar çıktığı söylenebilir.

Çizelge 3. Bazı Organik ve Geleneksel Ürünlerde Satış Fiyatları

Ürün	Organik	Geleneksel	Fiyat Farkı (kat)
Yumurta 10’lu	17,25 TL – 11,95 TL	11,95 TL – 12,45 TL	0-1,4

Tavuk (1,5 kg)	37,90 TL	9,95 TL – 10,95 TL	3,4-3,8
Patates	8,50 TL	5,95 TL	1,4
Mandalina	11,90 TL	2,99 TL - 3,39 TL	3,5-3,9
Pirinç (1 kg)	17,75 TL	9,4 TL – 10,8 TL	1,6-1,88
Zeytinyağı-Sızma (500 ml)	32,90 TL	20,50 TL – 22,95 TL	1,4-1,6
Meyve Suyu vişne (1 lt cam)	10,50 TL	5,45 TL	1,92

Kaynak: Yazarın kendi araştırmalarından derlenmiştir.

Bu değerlendirmeler kapsamında organik tarım tüketiciler için gelir seviyesine ve ürün fiyatına bağlı kalmak koşulu ile **YÖNETİLEBİLİR** denebilir.

Ticari Firmalar Açısından Temel Değerlendirmeler

Organik ürün alışverişi yapan ticari firmalar için ekonomik anlamda bir değerlendirme yapmak için çok sayıda veriye ihtiyaç vardır. Bunlar mali analizler kapsamında değerlendirilebilecek konulardır. Ancak, burada yapılabilecek tek değerlendirme bu ticari firmaların analiz ve sertifikasyon desteği, ihracat iadesi desteği, sera yatırımları, süt ve et yönlü entegre hayvancılık yatırımları gibi yatırımlarda devlet yardımları alabileceği veya bu firmalara gümrük vergisi muafiyeti sağlanabileceği yönündedir. Dolayısı ile, organik tarım ticari firmalar için ekonomiktir ya da değildir şeklindeki bir cevabın verilmesi için firma düzeyinde değerlendirmelerin yapılması gerekmektedir, ki bu konu da bu çalışmanın kapsamı dışında kalmaktadır.

SONUÇ ve ÖNERİLER

Özellikle 1960-1970’li yıllarda yaşanan Yeşil Devrim sonrasında tarımsal üretimde kullanılan kimyasal girdilerin artması ve bu girdilerin bilinçsiz kullanımı nedeniyle çevreye verilen zararlar sonrasında birçok ülkede geleneksel tarımsal üretime alternatif olabilecek yeni yaklaşımlar aranmaya başlamıştır. Organik tarım, işte bu alternatif yöntemlerden birisi olarak ortaya çıkmıştır.

Türkiye’de 1980’li yılların ortasında yurt dışından gelen talepler doğrultusunda başlayan organik tarım yıllar içinde üretimde, üretim alanında, üretici sayısında ve ihracatta önemli gelişmeler kaydetmiştir. Bu gelişmelerin en önemli nedeni ihrac edilen ülkelerdeki standartlara uygun üretimin yapılması ve Türkiye’deki mevzuatın bu ülkelerle uyumlu olmasıdır. Günümüzde, Türkiye’deki organik tarım sektörü hem ulusal ve uluslararası pazarlarda gelir yaratma açısından sektördeki aktörlere ekonomik anlamda katkı sağlarken hem de tarımsal çevrenin korunmasına da yardımcı olmaktadır.

Organik tarım sektöründe sürekliliğin sağlanması bu sektörde yer alan aktörlerin faaliyetlerinin sürdürülebilirliği ile doğrudan ilişkilidir. Üretici karlı bir üretim yaptığı sürece; tüketici organik ürünleri uygun miktarda ve fiyatta bulabilip satın alabildiği sürece ve ticari firmalar ekonomik anlamda kar elde edebildiği sürece bu sektörde kalmaya devam edecektir. Bu nedenle, sektörde yer alanların yapılarının ekonomik anlamda değerlendirilmesine ihtiyaç vardır. İşte bu çalışma, sektörde yer alan bu aktörler için ekonomik değerlendirmeler yapmayı amaçlamaktadır.

Üreticilerin bu sektörde sürekliliğinin sağlanması için üretim maliyetlerinin en azından satış fiyatı ile karşılanması gerekmektedir. Ancak, organik üretimde maliyetler geleneksel üretime göre daha yüksektir. Bu yüksekliğin temel nedenleri üretimde yoğun işgücünün kullanılması, üretimin ilk yıllarında meydana gelebilecek verim ve buna bağlı olarak gelir kayıpları, kontrol ve sertifikasyon sürecindeki masrafların fazla olmasıdır. Bunların neticesinde, üretici elde ettiği ürünü geleneksel ürünlere göre daha pahalıya satmak isteyecektir. Organik ürünlerin satış fiyatlarının ise diğer ürünlere göre daha yüksek olduğu ifade edilmelidir. Üretici, üretim maliyetlerini satış fiyatları ile karşılayıp kar elde edebildiği sürece sektörde kalmaya devam edecektir. Bunların yanında, Türkiye’de birçok bölgede üretimin organik olarak değerlendirilebilecek şartlarda yapılmasına rağmen bu üretimin kontrol ve sertifikasyon sistemine dahil olmaması da ekonomik olarak hem üretim hem de pazarlama anlamında bir kayıp değer olarak ortaya çıkmaktadır.

Konu tüketiciler açısından değerlendirildiğinde ise organik ürün tüketen kişilerin genellikle gelir seviyesinin yüksek ve eğitilmiş olduğu görülmektedir. Organik ürünlerin tercih nedenleri ise sağlık,

çevre, lezzet ve hayvan hakları gibi unsurlardır. Kişilerin organik ürün tüketiminde sürdürülebilirliğin sağlanması üretimin devam etmesi, ürünlerin bulunabilirliği ve bu ürünlerin alınabilir bir fiyatta olması ile çok yakından ilgilidir.

Sektörde yer alan bir diğer önemli aktör olan ticari firmalar için de sistemde kalmanın ön koşulu yapılan faaliyetlerden ticari anlamda gelir/kar elde etmesidir. Bu firmalar hem yurt içi hem de yurt dışı faaliyetler sürdürdüğünden bu firmaların varlığı organik tarım sektörü açısından önem arz etmektedir. Sonuç olarak, organik tarımın ekonomik anlamda değerlendirmesi yapıldığında üretim maliyetlerine karşın satış fiyatlarına bağlı olarak gelirin artırılması, masrafların (özellikle de girdi) azaltılması ve ürünlerin pazar değerlerinin artırılması sektörün geleceği açısından çok önemlidir.

Belirtilen bu sonuçlar çerçevesinde bu çalışma kapsamında aşağıdaki öneriler getirilebilir:

- İstanbul, Bursa, Antalya, Ankara'daki gibi üretici-tüketici buluşması şeklindeki organik ürün pazarları yaygınlaştırılmalıdır.
- Örgütlenme düşüncesinin artırılması gerekmektedir (Organik Fındık, Muz, Tahıl, Zeytin, Sebze Üreticileri Birliği). Bu yolla ucuz maliyetli girdi teminini sağlanabilir, girdiye toplu olarak ulaşılması bakımından maliyetler düşebilir, kontrol ve sertifikasyon maliyetleri de düşebilir.
- Vergi oranlarının azaltılması girdi maliyetleri düşürülebilir. Devletin daha az vergi alarak girdi fiyatlarını ucuzlatıp üreticilere destek vermesi bir politika tercihidir. Devletin bu konudaki alacağı karar üreticileri çok yakından ilgilendirecektir.
- Organik tarıma geçmek isteyen üreticilere yönelik farklı destekler de düşünülebilir. Örneğin, TOB sertifikasyon, tohum, fide, fidan masrafı için destek verebilir.
- Organik tarıma yeni başlayan üreticileri teşvik etmek ve onların gelir kaybının telafisi için geçiş 1 sürecinde de destek verilebilir.
- Meyve-sebze üretim destekleri (100 TL/da) kadar tarla ürünlerine de (30 TL/da) benzer miktarda destekler olabilir.
- Üretim yapılan işletme genişliğine göre destekler belirlenebilir (küçük işletmelere daha fazla destek).
- KOSGEB'in ve Ticaret Bakanlığı'nın verdiği sertifika ve analiz desteklerinden organik tarım yapan üreticiler yararlanmamaktadır. Bu desteklerin bu üreticilere de verilmesi düşünülebilir.

KAYNAKLAR

Anonim (2011). *2011/1573 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı*. 09.04.2011 Tarihli ve 27900 Sayılı Resmi Gazete

Anonim (2012). *Sebze ve Meyveler ile Yeterli Arz ve Talep Derinliği Bulunan Diğer Malların Ticaretinin Düzenlenmesi Hakkında Kanun*. 07.07.2012 Tarihli ve 28346 Sayılı Resmi Gazete.

Anonim (2018a). *Genel Organik Tarım Bitkisel Üretim Verileri (Geçiş Süreci Dahil)*. Web Sitesi: <https://www.tarimorman.gov.tr/Konular/Bitkisel-Uretim/Organik-Tarim/Istatistikler>, Erişim Tarihi: 10.12.2018

Anonim (2018b). *2018 Yılında Yapılacak Tarımsal Desteklemelere İlişkin Karar*. 27.02.2018 Tarihli ve 30345 Sayılı Resmi Gazete.

Anonim (2018c). *TC Ziraat Bankası A.Ş. ve Tarım Kredi Kooperatiflerince Tarımsal Üretime Dair Düşük Faizli Yatırım ve İşletme Kredisi Kullanılmasına İlişkin Karar*. 10.02.2018 Tarihli ve 30328 Sayılı Resmi Gazete.

Ataseven, Y. & Güneş, E. (2008). Türkiye'de İşlenmiş Organik Tarım Ürünleri Üretimi ve Ticaretindeki Gelişmeler. *Uludağ Üniversitesi Ziraat Fakültesi Dergisi*, 22(2): 25-33.

Atay, S., Demirtaş N. & Aslan, A. (2015). Kiraz Yetiştiriciliğinde Organik ve Konvansiyonel Üretimin Karşılaştırmalı Ekonomik Analizi. *Meyve Bilimi/Fruit Science*, 2(1): 1-8.

Baysel, B. (2013). *Türkiye'de Organik Tarım Üretiminin Önemi ve Tarımsal Ürün İhracatı İçerisindeki Payı*. İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Uluslararası Ticaret Anabilim Dalı Uluslararası Ticaret Yüksek Lisans Programı Yüksek Lisans Tezi, İstanbul.

Bilgen, İ. (2017). Organik Tarım Ürünlerinde Algılanan Kalite: İstanbul İlindeki Tüketiciler Üzerine Bir Araştırma. *The Turkish Online Journal of Design, Art and Communication-TOJDAC*, 7(4): 678-685.

- Demiryürek, K. (2004). Dünyada ve Türkiye’de Organik Tarım. *Harran Üniversitesi Ziraat Fakültesi Dergisi*, 8 (3/4):63-71, Şanlıurfa.
- Durmaz, D. H. (2010). *Türkiye ve Dünyada Organik Tarımın Ekonomik Boyutu: Organik Tarımın Adana İli Ekonomisindeki Yeri*. Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Ana Bilim Dalı Yüksek Lisans Tezi, Eskişehir.
- Erkoyuncu, C. 2008. *Ankara İli Beypazarı İlçesinde Organik ve Geleneksel Olarak Yapılan Domates Yetiştiriciliğinin Karşılaştırılmalı Ekonomik Analizi*. Ankara Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü Tarım Ekonomisi Anabilim Dalı Yüksek Lisans Tezi, Ankara.
- Karadaş, K., Olgun, M., Turgut, B., Küçüközdemir, Ü. & Gülseven, D. (2006). *Erzurum Yöresinde Organik Tarımda Buğday-Fiğ Yetiştiriciliği*. Türkiye III. Organik Tarım Sempozyumu, 1-4 Kasım 2006, Yalova.
- Kaya, T.E. & Atsan, T. (2013). Kırsal Kadının Organik Tarımı Benimsemesini Etkileyen Faktörler Üzerine Bir Araştırma (TRA1 Bölgesi Örneği). *Atatürk Üniversitesi Ziraat Fakültesi Dergisi*, 44(1): 43-49.
- Kızılaslan, H. & Taner, L. (2011). Organik ve Konvansiyonel Örtü Altı Sebze Yetiştiriciliğinde Üreticilerin Teknik ve Ekonomik Sorunları (Sivas İli Ulaş İlçesi Örneği). *Gaziosmanpaşa Üniversitesi Ziraat Fakültesi Dergisi*, 28(2), 135-143
- Kızılaslan, H. & Olgun, A. (2012). Türkiye’de Organik Tarım ve Organik Tarıma Verilen Desteklemeler. *Gaziosmanpaşa Üniversitesi Ziraat Fakültesi Dergisi*, 29(1), 1-12.
- Merdan, K. & Kaya, V. (2013). Türkiye’deki Organik Tarımın Ekonomik Analizi. *Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 17(3): 239-252.
- Merdan, K. (2014). *Türkiye’de Organik Tarımın Ekonomik Analizi: Doğu Karadeniz Uygulaması*. Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Anabilim Dalı Doktora Tezi, Erzurum.
- Okudum, R., Alaeddinoğlu, F., & Şeremet, M. (2017). Literatürde Organik Tarım Terminolojisi: Organik Tarımla İlişkili Dergilerde Bir İçerik Analizi. *Karabük Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 7(1), 14-28.
- Olhan, E. (1997). *Türkiye’de Bitkisel Üretimde Girdi Kullanımının Yarattığı Çevre Sorunları ve Organik Tarım Uygulaması-Manisa Örneği*. Ankara Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü Tarım Ekonomisi Anabilim Dalı Doktora Tezi (basılmamış), Ankara.
- Öztürk, F., Yalçın, M. & Varol, N. (2010). *Ege Bölgesinde Konvansiyonel ve Organik Zeytin Yetiştiriciliğinin Ekonomik Analizi*. Türkiye IV. Organik Tarım Sempozyumu, 28 Haziran-1 Temmuz 2010, Erzurum.
- Redman, M. & Hemmami, M. (2008). *Agri-environment Handbook for Turkey*. Avalon, IEEP, Bugday Association for Supporting Ecological Living and MARA, with financial support from The Netherlands Ministry of Agriculture, Nature and Food Quality, under the BBI-MATRA Action Plan 2005-08.
- Tan, S., Şimdi, U. & Everest, B. (2017). *Organik Tarım Yapan Üreticilerin Mevcut Tarım Politikalarından Faydalanma Düzeyini Etkileyen Faktörlerin Analizi: İzmir İli Seferhisar İlçesi Örneği*. International Conference on Eurasian Economies 10-12 Temmuz 2017, İstanbul
- Willer, H. & Lernoud, J. (Eds.) (2018). *The World of Organic Agriculture-Statistics and Emerging Trends 2018*. Research Institute of Organic Agriculture (FiBL), Frick and IFOAM-Organics International, Bonn.
- <https://www.tarimorman.gov.tr/Konular/Bitkisel-Uretim/Organik-Tarim/Yetkili-Kuruluslar-KSK> adresinden 13.12.2018 tarihinde alınmıştır.

**FARKLI NORMALİZASYON TEKNİKLERİNİN GRİ İLİŞKİSEL ANALİZ (GİA)
YÖNTEMİ SONUÇLARINA ETKİSİ**

ARŞ. GÖR. DR. RAHİM ARSLAN

Cumhuriyet Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, 58140 Sivas, Türkiye,
rrahim4258@gmail.com

PROF. DR. HÜDAVERDİ BİRCAN

Cumhuriyet Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, 58140 Sivas, Türkiye,
hbircan@gmail.com

DOÇ. DR. HASAN ELEROĞLU

Cumhuriyet Üniversitesi, Şarkışla Aşık Veysel Meslek Yüksekokulu, 58400 Şarkışla/Sivas, Türkiye,
eleroglu@cumhuriyet.edu.tr

ÖZET

OECD üyesi 23 ülke verilerine 4 farklı normalizasyon tekniği uygulanmıştır. Kullanılan normalizasyon teknikleri çok kriterli karar verme yöntemlerinde en çok kullanılan normalizasyon teknikleridir. Gri İlişkisel Analiz yönteminin çözüm adımları hesaplanan farklı normalizasyon tekniklerine uygulamış ve ardından yöntemin kullanımında yer alan normalizasyon tekniğinden elde edilen sıralama ile diğer 3 normalizasyon tekniğinden elde edilen sıralama sonuçları karşılaştırılmıştır. Başka bir ifadeyle yöntemin uygulama adımlarındaki tek değişiklik normalizasyon adımı olmuştur. Yöntem uygulamasında Dünya Bankası veri tabanından elde edilen Avrupa Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Teşkilâtı (OECD) üye ülkelerine ait veriler kullanılmıştır. Yöntemde kullanılan 5 kriter şunlardır: Broad money (% of GDP), Stock market capitalization to GDP (%), Bank deposits to GDP (%), Liquid liabilities to GDP (%), Private credit by deposit money banks and other financial institutions to GDP (%).

GİA yönteminde, normalizasyon tekniklerinden elde edilen sıralama sonuçları yakın çıkmıştır ($r=0,98$). Dolayısıyla GİA yöntemi adımlarının normalizasyon teknikleri ile uyumlu olduğu ve sonuçların normalizasyon tekniklerinden fazla etkilenmediği söylenebilir.

GİRİŞ

Alternatifler arasından birini seçerken en uygun alternatifte karar vermek oldukça zor olabilir. Yapılması gereken bu seçme işine, genel olarak “karar verme” denir (Manisalı 1981: 6). Aslında karar verme herkesin günlük yaptığı bir iştir. Günlük basit işlerimizden uluslararası en karmaşık işlere kadar hepimiz sürekli karar süreci yaşarız ve bir sonuca varırız (Öznel 2016: 26). Çok kriterli karar verme (ÇKKV) ise birden fazla ve genellikle birbirleri ile çelişen kriterlerin bulunduğu ortamlarda alternatifler arasından tercih yapmayı ifade eder. Örneğin, bir kişi; maaşa, işyerinin mevkiine, terfi imkânlarına, iş arkadaşlarına vb. koşullara bakarak teklif edilen birçok iş arasından birini seçebilir. Yine bir kişi; fiyatına, emniyet durumuna, konfor durumuna, yakıt sarfiyatına bakarak teklif edilen birçok araç arasından birini seçebilir. Bu şekilde örnekler artırılabilir (Arslan 2018).

Karar verme sürecinde izlenebilecek yaklaşımları farklı gruplara ayırmak mümkündür. Bunlardan biri kalitatif ve kantitatif yaklaşımdır. Kalitatif yaklaşım, karar vericinin temel bilgi ve deneyimlerine dayalı olarak sezgi, yargı ve deneme basamaklarından oluşur. Eğer karar veren, deneyimlerinde benzer bir problemle karşılaşmış ve tecrübe edinmişse ya da karşılaşılan problem çözülebilir basit niteliğe sahipse kalitatif yaklaşımla karar vermek daha isabetli olacaktır. Fakat kararı alacak kişinin benzer problemlere ilişkin deneyimleri yok ve kompleks bir problemle karşılaşmışsa sezgi ve deneyimler bu problemin çözümünde yeterli olmayacaktır. Bu durumda niceleyici yaklaşım metodlarından faydalanmak isabetli olacaktır. Kantitatif yaklaşımda olaylar bileşenlerine ayrılarak çözümlenebilir ve ölçülebilir niteliktedir. Ayrıca bu yaklaşım, sayısal olgu ve verilerden hareketle sistem ve probleme ilişkin modeller kurulmasını içerir. Bu modeller, genellikle problemin amaçlarını, kısıtlarını ve bu modellerle amaçlar arası ilişkileri ortaya koyar. Kullanılan modeller problemi analiz eder ve en iyi karara ulaşılmaya çalışılır. Kalitatif karar vermede nihai karar kişinin sezgisel becerilerine bağlı olmasına

karşılık, sayısal karar verme yaklaşımında yöneylem araştırması kapsamındaki yaklaşım ve tekniklerin bilinmesi gerekir (Karakaya 2003: 54).

Çok kriterli bir karar probleminde alternatifleri karşılaştırabilmek için kriterler aynı birimle ifade edilmelidir. Bunun için orijinal karar matrisinin ölçeklendirilmiş ilk karar matrisine dönüştürmede iki aşama takip edilir. İlk aşama kalitatif olarak elde edilen verilerin sayısallaştırılmasıdır. Kalitatif değerler sayısallaştırıldıktan sonraki aşama verilerin aynı birimle ifade edilmesidir. Sayısal verileri ortak ölçekle ifade etmede çeşitli yöntemler kullanılmaktadır. Bu yöntemler karar verme yöntemlerinde normalizasyon adımı olarak karşımıza çıkmaktadır.

YÖNTEM VE METOT

Bu çalışmada çok kriterli karar verme (ÇKKV) yöntemlerinden olan gri ilişkisel analiz (GİA) tekniği kullanılmıştır. GİA tekniği adımlarına 4 farklı normalizasyon tekniği uygulanmış ve sonuçlar karşılaştırılmıştır. Bu sayede GİA yöntemi sonuçlarının normalizasyon tekniklerine göre nasıl değiştiği incelenmiştir.

Çok kriterli karar verme yöntemlerinde sıklıkla kullanılan ölçeklendirme (normalizasyon) yöntemlerinden bazıları şunlardır (Arslan 2018):

- **Doğrusal orantı:**

$$\text{Fayda kriteri için: } R_{ij} = \frac{X_{ij}}{X_{j\text{maks}}}$$

$$\text{Maliyet kriteri için: } R_{ij} = \frac{X_{j\text{min}}}{X_{ij}}$$

- **Doğrusal sabit**

$$\text{Fayda kriteri için: } R_{ij} = \frac{X_{ij} - X_{j\text{min}}}{X_{j\text{maks}} - X_{j\text{min}}}$$

$$\text{Maliyet kriteri için: } R_{ij} = \frac{X_{j\text{maks}} - X_{ij}}{X_{j\text{maks}} - X_{j\text{min}}}$$

- **Z skoru standartlaştırılması:**

$$z_{ij} = \frac{X_{ij} - X_{j\text{ort}}}{\sigma_j}$$

- **Vektör normalizasyonu:**

$$R_{ij} = \frac{X_{ij}}{\sqrt{\sum_{i=1}^n X_{ij}^2}}$$

- **Bir referans noktasına göre normalizasyon:**

Fayda durumunda normalizasyon işlemi;

$$x_i^* = \frac{x_i(j) - \min x_i(j)}{\max(j) - \min x_i(j)}$$

Maliyet durumunda normalizasyon işlemi;

$$x_i^* = \frac{\max x_i(j) - x_i(j)}{\max(j) - \min x_i(j)}$$

Uygulamada alternatif olarak OECD üyesi ve kilit ortaklarla birlikte toplam 23 ülke kullanılmıştır. Sıralamada kullanılan kriterler ise şunlardır: Broad money supply as percentage of GDP (GSYİH yüzdesi olarak geniş para arzı), Stock market capitalization to GDP (Borsa büyüklüğünün GSYİH'ye oranı), Bank deposits to GDP (Banka mevduatı GSYİH'ye oranı), Liquid liabilities to GDP (Likit borçların GSYİH'ye oranı) ve Private credit by deposit money banks and other financial institutions to GDP (%) (Tablo 1).

Tablo 5. Kriterler ve Alternatifler Simgesi

Broad money (% of GDP) (GSYİH yüzdesi olarak geniş para arzı)	K1
Stock market capitalization to GDP (%) (Borsa büyüklüğünün GSYİH'ye oranı)	K2
Bank deposits to GDP (%) (Banka mevduatı GSYİH'ye oranı)	K3
Liquid liabilities to GDP (%) (Likit borçların GSYİH'ye oranı)	K4

Private credit by deposit money banks and other financial institutions to GDP (%)	K5
Avustralya	A1
Kanada	A2
Şili	A3
Çek Cumhuriyeti	A4
Danimarka	A5
Macaristan	A6
İzlanda	A7
İsrail	A8
Japonya	A9
Kore	A10
Meksika	A11
Yeni Zelanda	A12
Norveç	A13
Polonya	A14
İsveç	A15
İsviçre	A16
Türkiye	A17
Amerika Birleşik Devletleri	A18
Brezilya	A19
Çin	A20
Endonezya	A21
Güney Afrika	A22
Hindistan	A23

Gri İlişkisel Analiz

1982 yılında Deng tarafından geliştirilmiştir. Bu yöntem, gri sistem teorisi tekniklerinden biridir (Deng,1989). Başka bir ifadeyle GİA, gri sistemin bir alt başlığıdır ve problemde yer alan birden fazla alternatifin derecelendirmesinde, sıralamasında kullanılan karar verme yöntemidir. Bu yöntemi ilk Profesör Ju Long Deng ortaya koymuş, günümüzde de sosyal ve ekonomik birçok alanda kullanılmıştır (Bektaş, Tuna 2013: 19).

Çözüm aşamasında hesaplanan gri ilişkisel dereceler kullanılarak alternatifler ideal değere benzerliklerine göre büyükten küçüğe doğru sıralanır. Elde edilen değerlerden en yüksek skora sahip olan alternatif en iyi alternatif olarak belirlenir. En küçük skora sahip olan alternatif ise en kötü alternatif olarak ifade edilmiş olur.

BULGULAR VE SONUÇ

Farklı normalizasyon yöntemlerine GİA adımları uygulanmış elde edilen sıralama sonuçları ve sonuçlarına ait korelasyon katsayı matrisi Tablo 2’de verilmiştir.

Tablo 6. Gri İlişkisel Yöntemi Farklı Normalizasyon Yöntemlerine Ait Sıralamalar

Ülkeler	Karekök	Top	Maks-Min*	Maks
A1	9	9	9	9
A2	3	3	3	3
A3	14	14	14	14
A4	18	18	18	18
A5	8	8	7	7
A6	19	19	19	19
A7	7	7	8	8
A8	13	13	13	13
A9	1	1	1	1
A10	10	10	10	10

A11	23	23	23	23
A12	11	11	11	11
A13	15	15	15	15
A14	20	20	20	20
A15	12	12	12	12
A16	2	2	2	2
A17	21	21	21	21
A18	5	5	4	4
A19	17	17	17	17
A20	6	6	6	6
A21	22	22	22	22
A22	4	4	5	5
A23	16	16	16	16

*Gri İlişkisel Analiz Yönteminde Kullanılan Normalizasyon Yöntemi

Doğrusal normalizasyon tekniklerden olan maks-min, gri ilişkisel analiz yönteminde kullanılan normalizasyon tekniğidir. Bu yöntemden elde edilen sıralama sonuçları diğer normalizasyon teknikleriyle kıyaslandığında bütün tekniklerle sonuçların benzer olduğu görülmektedir.

Tablo 7. GİA Yöntemi Normalizasyon tekniklerinden Elde Edilen Sıralama Sonuçları Arasındaki Korelasyon

	Karekök	Toplam	Maks-Min*	Maks
Karekök	1,000	1,000	,998	,998
Toplam	1,000	1,000	,998	,998
Maks-Min*	,998	,998	1,000	1,000
Maks	,998	,998	1,000	1,000

*Gri İlişkisel Analiz Yönteminde Kullanılan Normalizasyon Yöntemi

Aynı şekilde Tablo 3'e göre korelasyon katsayı normalizasyon teknikleri arasında kuvvetli derecede benzerlik olduğunu ifade etmektedir. Dolayısıyla GİA yöntemi adımlarının normalizasyon tekniği ile uyumlu olduğu söylenebilir.

Sonuç olarak normalizasyon tekniklerinde gri ilişkisel analiz yönteminin sonuçları ölçütlerin normalize şekline etkilenmemektedir. Kullanılan veri türüne göre GİA adımı kullanılan normalize adımı uygun olmadığı durumlarda farklı normalize yöntemleri de GİA yönteminde tutarlı sonuçlar verecektir.

KAYNAKÇA

ARSLAN R. (2018). Çok Kriterli Karar Verme Yöntemlerinin Karşılaştırılması Ve Bütünleştirilmesi: Oecd Verileri Üzerine Bir Uygulama, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Doktora Tezi, Sivas.

MANİSALI Ekrem, *Yatırım Projelerinin Değerlendirilmesinde Çok Ölçütlü Model Yaklaşımı*, Fen Bilimleri Enstitüsü, Doktora Tezi, İ.T.Ü. İstanbul 1981.

ÖZTEL Ahmet, *Çok Kriterli Karar Verme Yöntemi Seçiminde Yeni Bir Yaklaşım*, Gazi Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü, Doktora Tezi, Ankara 2016.

KARAKAYA Kadir, *İstanbul Boğazı'ndan Geçen Gemilerin Emniyetli Geçişinin Analitik Hiyerarşi Prosesi Kullanarak Analizi*, Kocaeli Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi, Kocaeli 2003.

BEKTAŞ GENÇ Tuna, "GAIA Grafik Gösteriminin Notasyonu", *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, EYİ 2013 Özel Sayısı.

THE NEWER AND INNOVATIVE PROJECTION FOR THE ORGANIZATIONS: WILL THE HYBRID ORGANIZATIONS REALLY BE THE KEY TO HELP BOTH ENVIRONMENTAL DEVELOPMENT AND FINANCIAL EXPECTATIONS?

DR. CAN BIÇER

Karabük University, Safranbolu Vocational School, canbicer@karabuk.edu.tr

Hybrid organizations are becoming more popular comparing to traditional organizations for their eco-friendly visions, considerable resolutions on climate change and social issues. However, hybrid organizations are focusing on both financial and environmental and social logic. In addition, highly considerable evidence displays that hybrid organizations will play a vital role not only in economic development but also environmental sustainability in the future. The creation of new, hybrid organizations or converting some of the traditional organizations into hybrid ones may ensure to manage environmentally damaging goods and services efficiently and to transfer to cleaner technologies easily. Thus, organizations won't merely seek the ways of larger profits to make but become aware of the environmental issues and carbon footprint more and a liveable world to be left for the next generations. As a result, this study focuses on the definition of hybrid organizations, their concepts and suggestions for the traditional organizations about getting more intellectual pluralism and flexibility in their systems by turning into more hybrid systems for the eco-friendly products and services.

Key Words: Traditional Organizations, Hybrid Organizations Eco-friendly Products and Services

1.Introduction

Between the eighteenth and nineteenth centuries, the industrial revolution began to transform the nature of the industries and economies first in Britain, then in Continental Europe and in the whole world. People were only involved in production and making too much money. The huge increase in demand of energy utilization, obtained by burning fossil based fuels, powered the growth of new industries, new transport and mass production. Then, these developments in technology also led to a great increase in population in the world. Yet, as the population increased, the mass migration of populations headed from the countryside to the fast growing industrial towns and cities where the factories and jobs were to be found. However, air and water pollution came right after, for example, from coal burning, the processes in the production of steel and common chemicals in the densely populated industrial cities. Then, solid waste landfill sites began to appear due to the industrial and domestic waste and the downside effects of the pollution and overlooked industrial damages to the urban life led to water-based diseases like epidemic cholera and typhoid, serious air pollution, and occupational illnesses.

Since the industrial revolution, new industrialists always focused on to seek to increase their productions and profits, however, they never cared for the workers' feelings and thoughts, and the environment as well. By the end of 20th century, it had changed a lot and both government and the people became more aware of the liveable world within the concept of eco-friendly products and environment-friendly industries. Organizations and their principles have also evolved since the last century. Technological changes have affected productivity, employment, and the principles of the organizations, in addition, the forms of organizations and their management, production structures and principles continued to thrive up until now.

Why choose hybrid organizations and eco-friendly products and services? From an economic point of view, households purchase goods and services and offer labour services to the economy. However, from the early 2000s', the changes in the needs and expectations of the consumers have led to a great demand in environmentally friendly goods and services. Organizations began to seek the ways of supplying eco-friendlier goods and services to the people who are more considerate about the environment. As a result, manufacturers and organizations have specialized in producing greener goods and services, besides they have studied on the ways of earning at least the same as in the past. Thus, people are more respectful to the nature and urban life, and looking for the products which are recyclable and biodegradable substances or packing. In conclusion, the new trend in

organizations, hybrid organizations have become more popular and seem to be inevitable for the business world.

2. Traditional and Hybrid Organizations

2.1 Traditional Organizations

Organizations are all around us and shape our lives in many ways. Organizations bring together resources to accomplish specific goals. Some organizations are large multinational corporations, others are small, family owned businesses and still others are non-profit organizations or governmental agencies (Daft, 2016: 14-15). Organizations once limited to a few institutional areas in political and economic systems, are now to be observed in every field of social daily life. An organization is a social entity that is goal directed and deliberately structured. This definition applies to all organizations, including both profit and non-profit. Small, offbeat, and non-profit organizations are more numerous than large visible companies, and just as important to society (Daft and Marcic, 2013 :10) Organizations vary especially not only in the number of staff they have and their organizational goals but also vary in the type and nature of roles the staff are assigned. The types and the nature of these roles are clearly affected by the technology and organizational goals. However, though many organizations have similar technological facilities, set of goals and operate with a dominant type of authority systems, there is dramatic variability in how these systems operate in practice in various organizations (Tolbert and Hall, 2016:16).

Industrialization have naturally led to the development and the rise of organizations. Then, markets that were quickly growing needed workers urgently, so a necessity appeared for organizational structures and scientific management to guide and support those new workers in the factories. As people implemented organizations over time, many researchers experimented as to which organizational theory fits them best to produce goods and services more effectively. Indeed, each theory provides distinct advantages and disadvantages when implemented. Modern organization theory is rooted in concepts developed during the beginnings of the Industrial Revolution in the late 1800s and early 1900s. Of considerable import during that period was the research done by of German sociologist Max Weber (1864—1920).

Classical theory was after all fashioned from the turn of the century onwards and had escaped the crudities and cruelties of the owner-manager period of the early years of the Industrial Revolution and learnt the lessons. Hierarchy and its ramifications such as unity of command are at the heart of classical theory and it was regarded that the motivation of the worker solely through monetary rewards. (Subramaniam, 1966:440-444). In 1776, Adam Smith first advocated the division of labor to increase the effectiveness of the factory system of production. In 1922, Max Weber described two prominent and opposing forces that have an effect on every organization: the need for division of labor and specialization and the need for centralizing authority (Shafritz et al., 2016:170). The classical organization theory is regarded as traditional and is the base for other organizational theories. The classical organization has been expanded and matured through the years and its basic principles and tenets were rooted in the industrial revolution. The fundamental tenets of the classical organization theory were as follows:

- 1- Organizations exist to accomplish production-related and economic goals.
- 2-There only one best way to organize for production, and that way can be found through systematic, scientific inquiry.
- 3-Production is maximized through specialization and division of labour.
- 4-People and organizations act in accordance with rational economic principles (Shafritz et al., 2016:32-33).

Henry Fayol (1841–1925) was a French executive classical organization theorist and today's organization theory is greatly indebted to Fayol (1916/1949). In some respects, his work was superior to that of Taylor. Fayol advocated that the managerial functions, such as planning, organizing, command, coordination, and control, are applicable to all sorts of organized human endeavor. In addition to this, some of his organization principles, such as unity of command, span of control, division of work, and so on, are widely used today. Moreover, Mary Parker Follett (1868–1933),

Luther Gulick, Lyndal Urwick, Frederick W. Taylor (1856–1915) and Max Weber were the significant classical organization theorists (Rahim, 2011:7-8).

However, the great innovations in the history of capitalist industrialization, for example, those associated with railroadization in the nineteenth century and the development of the automobile in the twentieth, typically have emerged from the commercial and industrial sectors of the economy, not from the “sovereign consumer” of classical and neoclassical economic theory (Schumpeter, 2017:17). Most work in classical organization theory appeared before the Second World War. Neoclassical researchers gained their fame by being oppose to the classical organizational theorists from 1945 to 1950s. Since classical theorists argued that organizations should be based on universally applicable scientific notions, neoclassical theorists found it wise to attack classical principles because they were derived intellectually rather than empirically (Shafritz et al., 2016:93). The Neoclassical approach began with the Hawthorne studies in the 1920s. It grew out of the limitations of the classical theory. Under classical approach, attention was focused on jobs and machines. After some time, workers resisted this approach as it did not provide the social and psychological satisfaction. Therefore, attention shifted towards the human side of management. George Elton Mayo (1890-1949) is considered to be the founder to the neoclassical theory. He was the leader of the team which conducted the famous Hawthorne Experiments at the Western Electric Company (USA) during 1927-1932. There are mainly three elements of neoclassical theory of management. They are Hawthorne Experiment, Human Relation Movement, and Organizational Behavior (Sarker and Khan, 2013:2-3).

In the late 1950s, human resource theory or the organizational behaviour perspective have shone out due to the find out the reasons of the behaviour of the people in the organizations and encourage them to grow and develop themselves. The main assumptions of the human resource are as follows:

- 1- Organizations exist to serve human needs and wishes.
- 2-Organizations and the people need each other. Organizations need new ideas, energy and talent and people need careers, salaries and work opportunities.
- 3-When the harmony between the individual and the organization is poor, they both suffer. Individuals will be exploited, or will seek to exploit the organization or both.
- 4-A good harmony between individual and organization benefits both, Individuals find meaningful and satisfying work and organizations get the human talent and energy that is needed (Shafritz et al., 2016: 126-127).

In addition, organizational behavior is a field of study about how people and groups behave in organizations. Human resources management adopts organizational behavior theories and applies them in real-life organizational settings. Organizational behavior covers diverse theories, but organizational behavior researchers and human resources managers are concerned with two outcomes: job performance and organizational commitment. Job satisfaction is how employees feel about the tasks they need to complete. Higher job satisfaction leads to better motivation to perform the job well. Organizational success also requires a strong level of commitment from all employees to the values, vision and objectives of the organization (Sarkissian, 2017:1). In addition, human resource theory or the organizational behaviour perspective helps explain the things affect the productivity and discretionary effort of employees and also how to understand and predict the effects of various human resource management policies. First, people are social creatures and as such, are concerned with their relationships with others and influenced by others’ behaviors. As a result, perceptions, preferences, and attitudes are at least partly endogenous and people derive an important part of their social identity through their affiliations. Second, people are worried about fairness and justice, both distributive outcomes and also the processes through which those outcomes get determined. Because of this interest in both processes and outcomes being equitable, people will, as economists increasingly have, actually expend resources to "punish" individuals who violate norms of fairness. And third, organizations as institutions in their own right are also embedded in a social context and are influenced by and imitate other organizations, in part to achieve legitimacy by acting like or looking like others and in part to conform to social expectations and norms (Pfeffer, 2007:120).

In other respects, modern structural organization theory is dealt with vertical differentiations - hierarchical level of organizational authority and coordination and horizontal differentiations between

organizational units, for example those between product or service lines, geographical skills or areas. Within the concept of this theory, organizational efficiency is vital for the organizational reality and the goal of the rationality is to increase the production of wealth in the context of authentic goods and services (Shafritz et al., 2016:169). However, Modern organization theory is on the periphery of general system theory. Both general system theory and modern organization theory studies (Önday, 2016:40):

- 1- The parts (individuals) in aggregates, and the movement of individuals into and out of the system.
- 2- The interaction of individuals with the environment found in the system.
- 3- The interactions among individuals in the system.
- 4- The general growth and stability problems of systems.

By the 1970s the shortcomings of the neoclassical economic theory of the firm were well-understood by those whose main interests lay in understanding the nature of organizations that undertake much of the resource allocation that goes on in a complex economy. It was more a theory of markets than of firms, offering few insights into the inner workings of firms themselves, which it treated as “black boxes” of production. But this was about to change and This new movement called as organizational economics appeared by the mid-1980s and organizational economics dealt with a collection of ideas and models, with the potential to be integrated, to guide managerial action, and to inform organization theory and behaviour but only just beginning to realize its potential (Christ, 2010:1). Over the past 70 years, organizational economists have focused on the contractual nature of firms, bounded rationality, the significance of investment in specific assets, the distinction between specific rights and residual rights, and the effects of imperfect information. In addition, the essence of organizational economics and its core theory components are transaction cost, principal-agent relations, the theory of property rights and common-pool resources (Shafritz et al., 2016:93). However, the theory of organizational economics studies the nature of the obstacles to coordination of activities in and between firms. Economics examines organizational tasks of coordination and motivation of human activities in organizations to contribute to the design of forms and arrangements efficient organizational structures. The organizational economics theory takes into account the costs and benefits of institutional, organizational and contractual. Also Organizational economics identifies organizational alternatives with their costs and benefits. And organizational economics emphasizes organizational efficiency with implications for the organization of transactions. Because organizational economics plays an insignificant role in the evolution of knowledge management, little emphasis is placed on the costs of activities (Hernandez and Noruzi, 2011: 324).

In the classical, neoclassical “modern” structural, organizational economics and systems/environment theories of organization, organizations are regarded as rational institutions whose primary purpose is to achieve established goals. Individuals in positions of formal authority set goals and the personal preferences of organizational members are restrained by systems of formal rules, authority, and norms of rational behaviour. On the other hand, the power and politics theorists rejects these assumptions about organizations as naïve and unrealistic, and therefore of limited practical value. Instead, organizations are regarded as complex systems of people and coalitions, each having its own benefits, interests, beliefs, preferences, values, ideas. Coalitions always compete with each other for scarce organizational resources. Then conflict in the organization is a must. Influence as well as the power and political activities through which influence is reacquired and maintained is the primary weapon for use in competition and conflicts. So power, politics and influence are vital and permanent facts of organizational life (Shafritz et al., 2016:245). Moreover, whatever else organizations may be (problem-solving instruments, sociotechnical systems, reward systems, and so on), they are political structures. This means that organizations operate by distributing authority and setting a stage for the exercise of power. It is no wonder, therefore, that individuals who are highly motivated to secure and use power find a familiar and hospitable environment in business. At the same time, executives are reluctant to acknowledge the place of power both in individual motivation and in organizational relationships. Somehow, power and politics are dirty words. And in linking these words to the play of personalities in organizations, some managers withdraw into the safety of organizational logics (Zaleznik, 1970:1).

Organizational theorists emphasize that organizations must adapt to their environment if they are to remain viable and environment is thought of as the totality of physical and social factors that are taken directly into consideration in the decision-making behaviour of individuals in the organization (Duncan, 1972: 313-314). Organizations may actively display the environment and borrow successful innovations in structure or conduct from other organizations. Besides, are not always recipients of environmental influence but also have the power to shape the environment (Aldrich and Pfeffer, 1976:90-91). Hence, according to the theories of organizations and environments, organizations not only acquire material, financial and human resources from their environment, they also gain social support and legitimacy. However, theoretical models of organizations underwent major changes starting in the 1960s when the open systems perspective gained support. The organizations as open systems perspective views them as systems of interdependent activities embedded in and dependent on wider environments. In addition, classical organization theory tends to be single-dimensional and somewhat simplistic, open system theories tend to be multidimensional and complex in their assumptions about organizational cause-and effect relationships. The classicalists viewed organizations as static structures, but systems theorists see organizations as always-changing processes of interactions among organizational and environmental elements. Organizations are adaptive systems that are integral parts of their environments. Organizations must adjust to changes in their environments if they want to survive and naturally all of their decisions affect their environments (Shafritz et al., 2016:340-341). Moreover, organizational environments are composed of forces or institutions surrounding an organization that affect performance, operations, and resources. It includes all of the elements that exist outside of the organization's boundaries and have the potential to affect a portion or all of the organization. Examples include government regulatory agencies, competitors, customers, suppliers, and pressure from the public (Stewart, 2018:1).

While economic organizations grew, so of course did society, the labour force, communities, and the infrastructure. But business and industry grew faster than the infrastructure, and pretty much dominated local and national government recently (Perrow, 1991: 751). As the workplace became more central in people's lives and agencies specializing in welfare and leisure arose to cater to social needs, organizations began to replace the community and, to a large extent, the extended family as the nexus of everyday life. The reweaving of the social fabric around the woof and warp of organizational life did not cease in the first half of the twentieth century. If anything, organizations have assumed an even larger role in social institutions over the last four decades (Stern and Barley, 1996: 147-148). According to the theories of organizations and society, organizations obviously are integral parts of the environment including their society. Organizations are part of and affected by their societal environments and they are also products of them. They are created under the laws of the society, protected by society's courts and obtain capital from society's financial institutions. In addition, their employees are citizens the society and they sell their goods and services to employees of government agencies that regulate them, deliver their products and services on society's transportation networks and employ citizens educated in society's schools and universities (Shafritz et al., 2016:412-413).

2.2 Hybrid Organizations

First, hybridity can be defined as a mixture of various heterogeneous components, and the term is used in several fields. Then, hybrid organizations can be expressed as the combination of two or more distinct forms of organization. A hybrid organization is driven by two forces: social change and the sustainability of the organization. The organization will have a blended value proposition, creating value within several categories: economic, social and environmental (Maren, 2015:14). The hybrid may be seen as a "compromise mode of governance for managing bilateral dependency", minimizing transaction costs of "hierarchical" organization but also facilitating cooperative adaptation and the functioning of hybrid organizations often depends on the creative combination of autonomous (market), self-organizing (contractual), and state regulatory (hierarchical) approaches to the governance of interdependencies (German and Keeler, 2009:578). On the other hand, the traditional organization, in general, controls its organizational design, is bureaucracy-oriented, self-interest orientation is prime, believes dollars are top priority at all costs and regards as the rich get richer, the poor get poorer (Anderson, 2003:17). Furthermore, some fundamental differences from traditional

organizations and hybrid organizations in two relational areas are shown in Table 1 (Haigh and Hoffman, 2012:127):

Table 1: Distinguishing Factors Between Traditional and Hybrid Organizations.

	Relationship of Social/Environmental Issues to Organizational Objectives	Relationships with Suppliers, Employees, and Customers
Traditional organizations	Social/environmental issues are maintained only if the organization has the organizational slack (e.g., resources, profit) and a strong business case	Relationships with suppliers, employees, customers, and suppliers primarily functional and transactional in nature. Cost factors are primary.
Hybrid organizations	The business model is configured to address explicit social/environmental issues; organizational slack and the business case are secondary	Relationships with suppliers, employees and customers are based on mutual benefit and sustainability outcomes. Costs are considered but only after social and environmental outcomes are met.

As the market is shifting on the periphery, a new form of organization has appeared that is showing ways to compete not only on the quality of goods and services, but also on the ability to effect positive social and environmental change. The business models these organizations employ blur the boundary between for-profit and non-profit worlds. Hybrid organizations can exist on either side of the for-profit/non-profit divide; blurring this boundary by adopting social and environmental missions like non-profits, but generating income to accomplish their mission like for-profits (Haigh and Hoffman, 2012:126). Although combining commercial activity and social and environmental purpose in one organization might seem paradoxical, by spanning categorical boundaries, organizations signal increased flexibility and gain wider access to resources and multiple sources of legitimacy. The inward flow of financial resources is essential to sustain an organization and might be derived from commercial revenue, internal reserves, grants, donations or forms of loan finance. Organizations that are more conscious on environment and society draw on different aspects of their hybrid identity to attract commercial revenue, grant funding, private donations and other forms of philanthropy (Doherty et al., 2014:424). Moreover, hybrids link two specific logics: the business logic of revenue and profit generation by providing commercial goods or services, and the logic of societal welfare by providing services that positively affect social and ecological systems. Apart from other organizational forms, hybrids have the ability to integrate social missions into a feasible business model, however this ability may also translate into challenges, as social, environmental and commercial issues compete for resources in growth efforts (Kannothra et al., 2018:273)

Hybrids are organizational arrangements that use resources and/or governance structures from more than one existing organization. This definition encompasses a broad range of organizational combinations of various sizes, shapes, and purposes, some of which are formal organizations (e.g., mergers), whereas others are formalized relationships that are not properly organizations (e.g., license agreements). Traditional organizational and strategic management theories offer some insights, but they are limited in their applicability to the case of hybrids because they deal with unitary organizations and, therefore, do not address the unique problems raised by an organizational entity composed of two or more sovereign organizations (Borys, and Jemison, 1989:235).

Hybridization process and the emergence of hybrid organizations have primarily appeared with the changes depending on the globalization. These changes are mainly as follows (Wood, 2010:242) :

1- The limits experienced by the State in providing services to the population, which gave rise to the emergence and proliferation of non-profit organizations.

2- The liberalization of national markets, which increased competition, causing privatization processes, industry consolidation processes (mergers and acquisitions) and organizational change processes, including radical changes.

3- The growth of capital markets, together with companies going public, which often entailed major changes in governance and management models, particularly in family businesses. Such changes could be clearly seen in developing countries, which experienced a rapid transition to market economy (such as Eastern European countries) or a rapid market opening process (such as Latin American countries).

4- The emergence of non-profit organizations, privatizations, mergers and acquisitions, organizational change or companies going public).

Hybrids are built on the assertion that neither traditional for-profit or non-profit models adequately address the social and environmental problems we currently face. Entrepreneurs of hybrids seek to build viable organizations and markets to address specific social and environmental issues (Haigh and Hoffman, 2012:126). Hybrid organizations pursue multiple, often conflicting, institutional logics and they seek to blend multiple logics (i.e., to engage in institutional plurality) so that they can experience logic co-existence, which creates new opportunities, gives an organization access to broader resources, and allows them to be pioneering and innovative or logic conflict, which leads to performance declines and organizational demise as well (Roundy, 2017:1225). It might be argued that combining social welfare and revenue generation models might seem unnatural but as it's seen in Figure 1, hybridization enables production of both social value and commercial revenue through a single, unified strategy (Battilana et al., 2012:54).

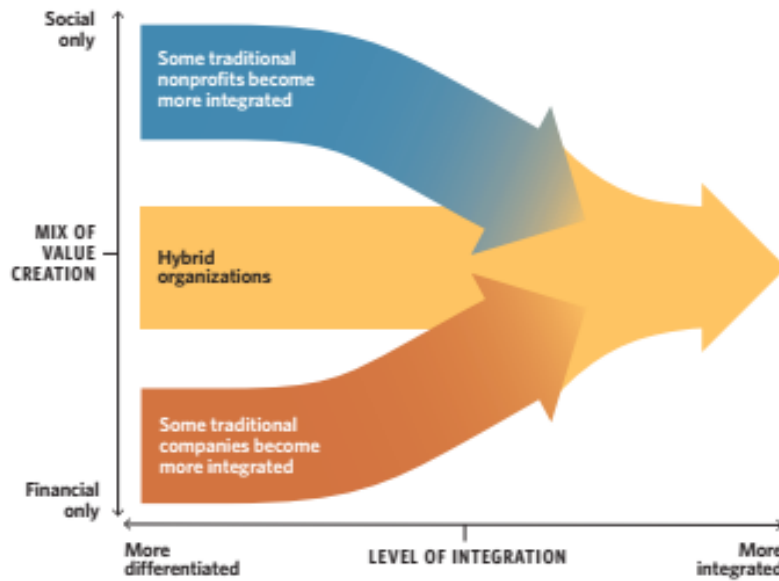


Figure 1: The Hybridization Movement of the Organizations (Battilana et al., 2012:54)

Although they arise for many reasons, a generic goal of hybrids is to avoid the disadvantages of conventional (unitary) organizations. Unitary organizations often suffer from, among other things, operational inefficiency, resource scarcity, lack of facilities to take advantage of economies of scale, or risks that are more appropriately spread across several business units. Hybrids offer a wide range of solutions to such problems because they draw upon the capabilities of multiple, independent organizations (Borys, and Jemison, 1989:235). As a striking example for the hybrid organization is Organ jet., OrganJet's structure consists of two organisations that are affiliated with one another. The for-profit arm, called OrganJet, provides last-minute private transport for patients to receive an organ transplant beyond their immediate area, at a price of approximately \$8,000 to \$10,000 per hour. The non-profit side, called Guardian Wings, helps subsidise this travel for those unable to afford it. It also offers a free web tool that enables people to find transplant centres in different areas. OrganJet's revenue comes from privately insured patients and wealthier patients. Some of that revenue goes to

Guardian Wings, which also relies on donations. So, the hybrid model allows him to save more lives than if he was purely either a business or a non-profit (<http://www.organjet.com/>, 2018).

3. Eco-Friendly Products and Hybrid Organizations

Since the advent of industrial revolution, many countries are trying to achieve higher economic growth which has led to the devastating effect by increasing both carbon emissions specifically and greenhouse gas emissions in general, resulting in ozone depletion and global warming. Climate change is considered as one of the significant issues of our time and has a considerable effect on our lives through the environment by affecting the food production, increasing the risk of floods through rising sea level and changes in weather. In the recent Paris Agreement (2015), all the signatories agreed to work on the solutions to the issue of climate change by strengthening joint efforts, better technology, improved capacity building framework and enough financial flows to support developing and under-developed countries to design a better environmental policy through their own national climate actions plans or to design environmental policies that are in line with their own national objectives (Khan et al., 2018:2).

Industry and its products have an impact on the natural resource base of civilization through the entire cycle of raw materials exploration and extraction, transformation into products, energy consumption, waste generation, and the use and disposal of products by consumers. The negative environmental impacts of industrial activity were initially perceived as localized problems of air, water, and land pollution. Public concern grew rapidly and forced a broad debate on environment conservation and economic growth. By the late 1960s, growing awareness and public concern led to action by governments and industry in both industrial and some developing countries. Environmental protection and resource conservation policies and programmes were established, along with agencies to administer them (UN Documents, Accessed: 2108:1-3). Thus, the beginning of the twenty-first century was notable by consumers growing environmental consciousness and awareness of the consumption's negative impact in several environmental problems worldwide. So, consumers are modifying their purchase and consumption behavior to reduce their environmental impact. As a result, the demand for eco-friendly products has increased exponentially in the market (Batista, 2018: 3). Around the world, growing numbers of consumers are purchasing supposedly eco-friendly products such as organic clothing, energy- saving light bulbs, and reusable shopping bags. Eating locally grown foods, purchasing carbon offsets, switching to solar power, and buying biodegradable and recycled products are not enough solving the global problem. Rethinking current solutions to climate change is critical for the future (Orange, 2010:29).

Over the last few decades, concerns related to the environment have progressively escalated. In the increasingly environmentally conscious marketplace, consumers have realized the impact of their purchasing behaviors, which are strongly associated with environmental problems. Increasing numbers of customers who consider various environmental issues are starting to seek and buy eco-friendly products over alternatives, sometimes even paying more for such products (Han et al., 2010: 325). Some environmental problems have been linked to individual consumption, and this has brought the environmental problem down to the consumer level. An eco-friendly concept is a core organizational value that denotes (1) respect and responsibility for the environment, as well as recognition that the firm has to reduce any harmful effects on it; (2) setting standards of ethical behavior and long-lasting commitment to protecting the environment; (3) understanding and responding to the needs of external stakeholders (e.g., regulators, communities, buyers) with regard to the environment; and (4) acting as a good corporate citizen with the responsibility to sustain the environment for future generations and care about the wellbeing of society at large (Leonidou et al., 2016:6).

Consumer environmental awareness has increased, and some consumers have translated their resulting environmental concern into actively purchasing eco-friendly products. Companies have attempted to respond to the growing environmental concern of consumers with the introduction of a variety of green products. Promotion of these eco-friendly products attempts to influence green consumer behaviour and stimulate green product purchase (Sehgal and Singh, 2010.2). Consumers in the US have been reported to be increasingly interested in eco-friendly, healthy, and safe product choices. As the environmental impacts of consumption increase, brand companies will have a greater competitive

advantage from being sustainable and eco-friendly, and they will want to take advantage of the growing green consumer markets (Saari et al., 2017:4). According to the study that was conducted by Unilever, a third of consumers (33%) are now choosing to buy from brands they believe are doing social or environmental good. Unilever study unveils a third of consumers are now buying from brands based on their social and environmental impact. An estimated €966 billion opportunity exists for brands that make their sustainability credentials accurate and clear. The study also argues that the trend for purpose-led purchasing is greater among consumers in emerging economies than in developed markets. While 53% of shoppers in the UK and 78% in the US say they feel better when they buy products that are sustainably produced, that number rises to 88% in India and 85% in both Brazil and Turkey (Unilever Press, 2017:1).

In addition, supporting environmental protection is one of the key reasons for consumers to behave environmentally friendly in their purchase decisions. People are now looking for environmentally beneficial attributes related to product design and product usage cause lesser impact on the environment and create meaningful difference in environmental protection. Therefore, they search for products which are not harmful to the animals and nature, their ingredients are recyclable and produce lesser environmental pollution during their usage and they are more conscious of the role of green products in improving the quality of environment and they exhibit support for environmental protection by purchasing and owning eco-friendly products (Kumar, 2015: 332).

While many see markets for green products and services as a relatively small niche, opportunities for positioning green products actually span a broad range of approaches. The key to understanding the nature of these strategies rests in understanding the value created by offering green products to the customer and embracing them as part of the value proposition of a company. Emerging strategies for environmental positioning and marketing fall into five categories, reflective of the potential customer base and types of value created for those customers. They include the pure-green play, marketing green status and image, selling functional value, targeting commercial markets and the holistic brand (Dean and Pacheco, 2014:15)

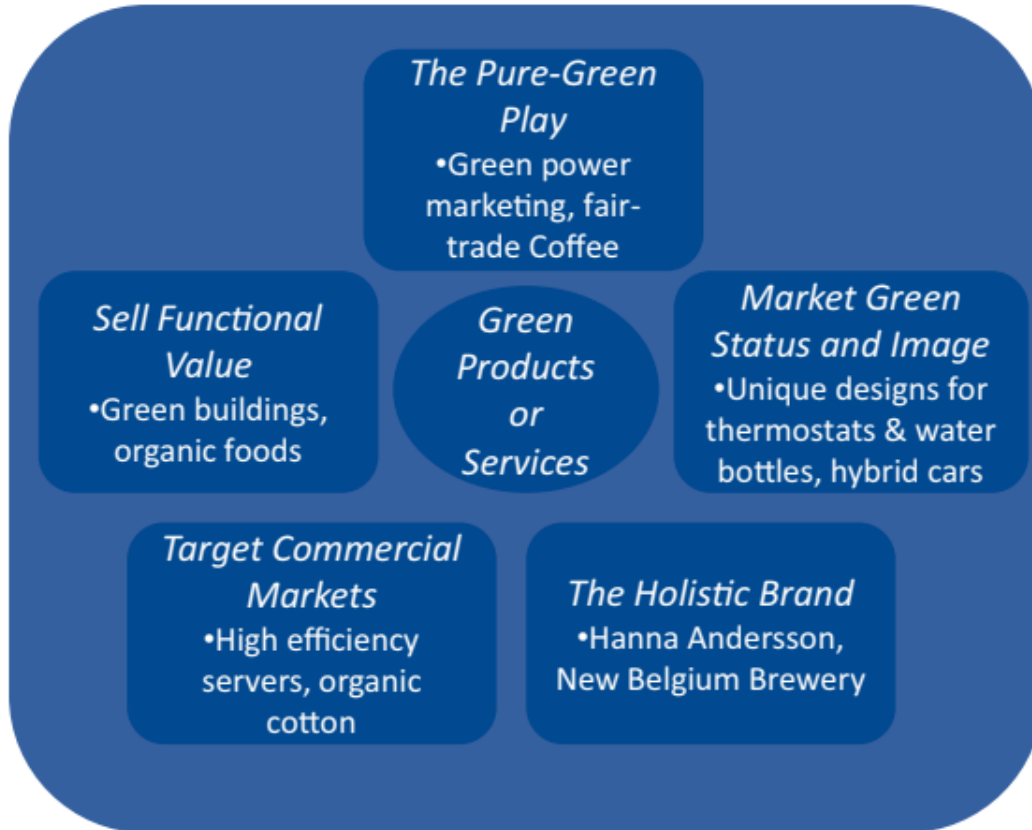


Figure 2. Five strategies for environmental marketing (Dean and Pacheco, 2014:15)

In conclusion, it's obvious that, traditional businesses usually regard their consumers as customers, whereas hybrid organizations think of their consumer base as beneficiaries. Hybrids, however, break this traditional customer-beneficiary dichotomy by providing products and services that, when consumed, produce social and environmental value with the help of eco-design practices, green product, green product development, green product programs, environmental new product development, and environmentally conscious product strategies (Battilana et al., 2012:53).

4. Conclusions

Will the hybrid organizations, an alternative path for the future? Why not? During the industrial revolution, environmental and social issues were never addressed when designing and manufacturing products, even bosses never cared for the workers' needs and emotions as well. However, in the last decade environmentally conscious manufacturing and eco-friendly products have become popular and an obligation to the environment and to the society itself, enforced primarily by governmental regulations and customer perspective on environmental issues. The recent growth of product categories like renewable energy generation, energy efficiency and organic foods, eco-friendly products will be an important force behind business growth opportunities in the near future. For the organizations, focusing on how to position these products in the market may be one of the most important determinants of success for companies in this concept. Therefore, finding the appropriate strategy and providing a consistent, subtle and authentic attempt is a critical step in launching and positioning eco-friendly products via hybrid organizations. However, I would argue that the environmentally conscious manufacturing goods and services is now in the vision of the popular organizations, so it can be inferred that nearly every organisation is hybrid to some extent and this going hybrid will be more popular. Traditional organizations usually seek to meet the needs of the masses, but since hybrid organizations combine the financial benefits and social and environmental outcomes successfully, environmentally friendly producing goods and services will be a favourite idea throughout the world in the near future. As a result, in response to growing demand from a more socially and environmentally conscious consumer market, hybrid organizations are proliferating rapidly, and they will play a vital role in the corporate world. As a result, the assessment about the state of the hybrid organization fall mainly into three groups:

1- The pressures organizations face will be increasing to review and renew their capabilities about being more environmentally and sensitive to the social issues because of the governmental regulations. So, hybrids are becoming more important as they are ready for eco-friendly products and services. Besides hybrid organizations are a phenomenon in developing countries and for a phenomenon for which managers' point of view is not ready for hybrid solutions.

2- Since environmental concerns have a positive effect on ultimate consumers' attitudes towards environmental-friendly products, which, in turn, may affect their environmentally friendly purchase decisions, so hybrid organizations that produce eco-friendly products will have a brighter future. Plus, when governments and people adopt policies to enhance ecological wisdom and awareness, hybrid organizations will have more resources and facilities, and develop their financial benefits and skills.

3- Hybrid solutions may have an important role to play in minimizing transaction costs on special issues or enhancing enforceability of State laws or collective choice rules on society. On the other hand, it has been mentioned in the study that hybrid organizations combine the social logic of a non-profit with the commercial logic of a for-profit business, but are very difficult to finance. But raising funds through donations, just like, the Centre for Vision in the Developing World and VisionSpring, these two organizations are with the same noble purpose: to solve the problem of poor eyesight in developing countries. Change org. is a social advocacy platform, where people can create petitions to protest everything from global warming to social problems. But change org. is not a non-profit company because it is a for-profit, commercial business that collects money when you sign, or give money to promoted petitions. So raising money for social and environmental issues might help to overcome financial barriers when they are faced by the hybrid organizations (Change org. <https://www.change.org/about>).

References

- Aldrich, H. E., & Pfeffer, J. (1976). Environments of organizations. *Annual review of sociology*, 2(1), 79-105.
- Anderson, T.D. (2003). Do You Have a Traditional Organization or a Leadership Organization? *The Scrivener Volume 12 Number 2 July 2003*.
- Batista, J. (2018). Perception of eco-friendly products through the packaging design—the impact of color and material (Doctoral dissertation).
- Battilana, J., Lee, M., Walker, J., & Dorsey, C. (2012). In search of the hybrid ideal. *Stanford Social Innovation Review*, 10(3), 50-55.
- Boryst, B., & Jemison, D. B. (1989). Hybrid arrangements as strategic alliances: Theoretical issues in organizational combinations. *Academy of management review*, 14(2), 234-249.
- Christ, K. (2010) We Give You Science: Organizational Economics and the Evolution of a New Management Science. *Economic Review*, 62, 777-795.
- Daft, R. L. (2016) *Organization theory and design*, Cengage Learning, E-Book, Twelfth edition, Canada.
- Daft, R. L., & Marcic, D. (2013). *Management: The new workplace*. Eighth edition, International Edition, Canada, South Western Cengage Learning.
- Doherty, B., Haugh, H., & Lyon, F. (2014). Social enterprises as hybrid organizations: A review and research agenda. *International Journal of Management Reviews*, 16(4), 417-436.
- Duncan, R. B. (1972). Characteristics of organizational environments and perceived environmental uncertainty. *Administrative science quarterly*, 313-327.
- German, L., & Keeler, A. (2009). “Hybrid institutions”: Applications of common property theory beyond discrete tenure regimes. *International Journal of the Commons*, 4(1), 571-596.
- Haigh, N., & Hoffman, A. J. (2012). Hybrid organizations: The next chapter of sustainable business. *Organizational dynamics*, 41(2), 126-134.
- Han, H., Hsu, L. T. J., & Sheu, C. (2010). Application of the theory of planned behavior to green hotel choice: Testing the effect of environmental friendly activities. *Tourism management*, 31(3), 325-334.
- Hernandez, J. G. V., & Noruzi, M. R. (2011, August). A short note on the organisational economics. In 2011 3rd International Conference on Information and Financial Engineering, IPEDR (Vol. 12).
- Kannothra, C. G., Manning, S., & Haigh, N. (2018). How hybrids manage growth and social–business tensions in global supply chains: The case of impact sourcing. *Journal of Business Ethics*, 148(2), 271-290.
- Khan, Z., Sisi, Z., & Siqun, Y. (2018). Environmental regulations an option: Asymmetry effect of environmental regulations on carbon emissions using non-linear ARDL. *Energy Sources, Part A: Recovery, Utilization, and Environmental Effects*, 41(2), 137-155.
- Leonidou, L. C., Christodoulides, P., & Thwaites, D. (2016). External Determinants and Financial Outcomes of an Eco-friendly Orientation in Smaller Manufacturing Firms. *Journal of Small Business Management*, 54(1), 5-25.
- Orange, E., & Cohen, A. M. (2010). From eco-friendly to eco-intelligent. *The Futurist*, 44(5), 28.
- Önday, Ö. (2016). Modern Structural Organization Theory: From Mechanistic Vs. Organic Systems Of Burns & Stalker To Technology Of Burton & Obel. *Global Journal of Human Resource Management*, 4(2), 30-46.
- Perrow, C. (1991). A society of organizations. *Theory and society*, 20(6), 725-762.
- Rahim, M. A. (2017). *Managing conflict in organizations*. E-Book, New York, NY 10017, USA Routledge.
- Roundy, P. T. (2017). Hybrid organizations and the logics of entrepreneurial ecosystems. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 13(4), 1221-1237.
- Saari, U. A., Baumgartner, R. J., & Mäkinen, S. J. (2017). Eco-Friendly Brands to Drive Sustainable Development: Replication and Extension of the Brand Experience Scale in a Cross-National Context. *Sustainability*, 9(7), 1286.
- Sarker, S. I., & Khan, M. R. (2013). Classical and neoclassical approaches of management: An overview. *IOSR Journal of Business and Management*, 14(6), 1-5.

- Sarkissian, A. (2017) Organizational Behavior & Human Resource Theories, <https://yourbusiness.azcentral.com/organizational-behavior-human-resource-theories-14882.html>, Accessed: 18.11.2018.
- Shafritz, J. M., Ott, J. S., & Jang, Y. S. (2016). Classics of organization theory. 8th Edition, Cengage Learning.
- Schumpeter, J. A. (2017). Theory of economic development. Routledge, New York, NY 10017, USA.
- Sehgal, M. P., & Singh, N. (2010). Impact of Eco-Friendly Products on Consumer Behavior. CBS E-Journal, 6(1).
- Stern, R. N., & Barley, S. R. (1996). Organizations and social systems: Organization theory's neglected mandate. Administrative Science Quarterly, 146-162.
- Stewart, W. (2018) What is an Organizational Environment? - Definition & Theory, <https://study.com/academy/lesson/what-is-an-organizational-environment-definition-theory-quiz.html>, Accessed: 18.11.2018.
- Subramaniam, V. (1966). The classical organization theory and its critics. Public Administration, 44(4), 435-446.
- Tolbert, P.C, Richard, H. H. (2016). Organizations: Structures, Processes and Outcomes, Tenth Edition, New York, Routledge.
- Trones, M. (2015). Hybrid organizations: defining characteristics and key factors for organizational sustainability. A qualitative study from Latin America (Master's thesis, Norwegian University of Life Sciences, Ås).
- Unilever Press Releases (2017) <https://www.unilever.com/news/press-releases/2017/report-shows-a-third-of-consumers-prefer-sustainable-brands.html>. Accessed:07.11.2018.
- UN Documents (Accessed 2018) Our Common Future, Chapter 8: Industry: Producing More With Less, <http://www.un-documents.net/ocf-08.htm>.
- Wood Jr, T. (2010). Hybrid Organizations. Revista de Administração de Empresas, 50(2), 241-247.
- Zaleznik, A. (1970). Power and politics in organizational life (pp. 47-60). Harvard Business School Publishing. Accessed: 22.11.2018.

5018 SAYILI KANUNDA ÖNGÖRÜLEN İDARİ PARA CEZALARININ KABAHATLER
KANUNU AÇISINDAN DEĞERLENDİRİLMESİ

ARZU POLAT

Arş. Gör., Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi, arzuakyildiz@gazi.edu.tr

Özet

Bireylerin birarada ve toplum olarak yaşaması kaçınılmaz bir zorunluluk haline gelmiştir. Bu zorunluluk içinde de bir düzenin olması şarttır. Ancak her bireyin üzerine düşen görevi yeteri kadar yerine getirmesi de beklenilememektedir. Toplum düzenini sağlamak için tüm bireyleri bağlayıcı ve zorlayıcı, etkileri çabuk görülebilecek olan hukuk kurallarına ihtiyaç vardır. Zorlayıcı hukuk kurallarının başında yaptırımlar gelmektedir. Kamu hizmetlerini görmekle yükümlü olan idare, bir kısım faaliyetleri kendisi yaparken, bir kısmını ise denetim ve gözetimi altında özel kişilere yaptırmaktadır. İdarenin kamu düzenini sağlayabilmesi, koruyabilmesi ve bu görevlerini yerine getirebilmesi için bazı yaptırımlar uygulaması gerekir. Ancak bu yaptırım yetkisini kullanabilmesi için açık olarak yasal bir düzenlemeye ihtiyaç duymaktadır.

Toplumsal düzen bozulduğunda hukuk kuralları uygulamaya girer. Toplumsal düzeni bozan ise suç ve kabahat eylemleridir. Suç eyleminin işlenmesinin toplumda yarattığı etki ile kabahat eyleminin işlenmesinin toplumda yarattığı etki birbirinden farklı olduğundan, bir diğer deyişle kabahati oluşturan eylemin toplumsal düzeni daha az ihlal etmesinden kaynaklı olarak suç ve kabahat ayrımı yoluna gidilmiş ve ülkeler bu ayrımı gözeterek farklı kanunlarla düzenlemeler yapmıştır. Ülkemizde kabahatler 765 sayılı Türk Ceza Kanunu(TCK) içerisinde yer alırken, 2004 yılında yürürlüğe giren 5237 sayılı yeni TCK içerisinde düzenlenmemiştir. Kabahatler, 5326 sayılı Kabahatler Kanunu ile düzenleme altına alınarak, ceza kurallarından ayrı tutulmuştur.

Bu çalışma ile kabahat kavramı, kabahatin unsurları ve ortaya çıkış şekillerinden bahsedilerek kabahatlerde idari yaptırım, idari yaptırım türleri ve idari yaptırım uygulamasının sonuçları üzerinde durulacak, sonuç olarak da 5018 sayılı Kanunda öngörülen idari para cezalarına değinilerek, bu kanunda öngörülen idari para cezalarının kabahatler kanunu açısından değerlendirilmesi yapılmaya çalışılacaktır.

Anahtar Kelimeler: Kabahat, idari para cezaları, 5018 sayılı kanun

1. Kabahat Kavramı ve Unsurları

Kabahat kavramı sözlük anlamı ile "çirkin hareket, uygunsuz iş, kusur, töhmet, hafif hapis, para cezası veya meslek ve sanattan alıkonulma ile cezalandırılan suç " olarak ifade edilmektedir. Bir başka tanıma göre ise kabahat, ceza kanunları dışında düzenlenen, genel prensipleri Kabahatler Kanunu'nda belirlenen ve suçlardan farklı olarak idari para cezası veya idari tedbirlerle(idari yaptırımlarla) karşılanan eylemlerdir (Hakeri, 2009:105).

Kabahatler Kanunu'nun 2.maddesinde ise, kabahat kavramı, "kanunun, karşılığında idari yaptırım uygulanmasını öngördüğü haksızlık" şeklinde tanımlanmıştır. Madde gerekçesine göre, "madde metninde, genel olarak kabahate ilişkin bir tanım yapılmıştır. Bu tanımlamada, suç gibi kabahatin de bir haksızlık oluşturduğu vurgulanmıştır. Esas itibarıyla haksızlık oluşturan bir fiilin suç veya kabahat olarak tanımlanmasında, izlenen suç politikası etkili olmaktadır. Haksızlıklar arasında bu yönde yapılan tasnifte, hukuka aykırı olan fiilin ifade ettiği haksızlık içeriği esas alınmaktadır. Esasen hukuka aykırı olan ve haksızlık ifade eden fiiller arasında suç veya kabahat olarak bir ayırım yapılması, bir nitelik farkı oluşturmamaktadır. Söz konusu tasnif, haksızlıklar arasındaki nicelik farkına dayanmaktadır."

Kabahatler Kanunu'nun 2.maddesi ve gerekçesinden anlaşıldığı üzere haksızlık fiili ve suç politikası üzerinde durulmaktadır. Haksızlığın hem suçların hem de kabahatin bir özelliği olduğu ve kabahatin suçlara göre ikinci derece önem taşıması nedeni ile haksızlık deyiminin yerinde kullanılmadığı ve haksızlık terimi yerine fiil teriminin daha doğru bir ifade olduğu da savunulmaktadır (Yurtcan, 2005:3). Suç politikasının ise bugün kabahat olarak düzenlenmiş bir fiili daha sonra suç olarak düzenleyebileceği anlaşılmaktadır.

1.1. Kanunilik İlkesi

Kabahatler Kanunu'nun 3.maddesinde, "bu kanunun genel hükümlerinin diğer kanunlardaki kabahatler hakkında da uygulanacağı" hüküm altına alınmış ve 4.maddesinde ise, "Hangi fiillerin kabahat oluşturduğu, kanunda açıkça tanımlanabileceği gibi, kanunun kapsam ve koşulları bakımından belirlediği çerçeve hükmün içeriği, idarenin genel ve düzenleyici işlemleriyle de doldurulabilir. Kabahat karşılığı olan yaptırımların türü, süresi ve miktarı ancak kanunla belirlenir." hükmü ile kanunilik ilkesine yer verilmiştir. "Hükmün içeriği" ibaresi Kanunun 1.maddesinde yer alan "toplum düzenini, genel ahlakı, genel sağlığı, çevreyi ve ekonomik düzeni korumak amacı"ni ifade etmekte ve kabahatleri düzenleme alanını bir hayli genişletmektedir.

Kanunilik ilkesi gereği kanunsuz kabahat olamaz, ancak idarenin -kanuna ve kanunun oluşturduğu çerçeveye bağlı kalması şartıyla- düzenleyici işlemleri ile kabahat oluşturulabilir. Kanunun oluşturduğu çerçeveye bağlı kalınması ile idarenin keyfi davranışı engellenmeye çalışılmıştır. Kabahatler Kanunu'ndaki kabahatlerin belirlenmesine ilişkin, idare lehine getirilmiş olan

bu düzenleme yaptırımlar açısından kabul edilmemiş ve kabahat karşılığı olan yaptırımların türü, süresi ve miktarının, ancak kanunla belirlenebileceği belirtilmiştir.

TCK'da yer alan, “kanunsuz suç ve ceza olmaz, idare düzenleyici işlemleriyle suç ve ceza oluşturamaz, suç ve cezalarda kıyas yapılamaz” hükümlerine nazaran Kabahatler Kanununda daha esnek bir düzenlemeye gidildiği görülmektedir. Yaptırımların kanuniliği ilkesi genel kabul görmüş olmakla birlikte, suç ve kabahatlerin kanunilik prensibine bağlı olup olmaması konusunda farklı görüşler mevcuttur (Evren, 2011:986, Centel vd, 2008:46).

1.2. Maddi Unsur

Kabahatin maddi unsuru fail ve hareketten oluşmaktadır. Fail, kabahati icrai bir hareket ya da ihmalî bir davranışla işleyen gerçek veya tüzel kişiyi ifade ederken, hareket failin kabahati işlemek için yaptığı fiildir.

Fail

Gerçek kişi, tam ve sağ doğum ile haklara sahip olan insandır. Tam ve sağ doğan her insan ana rahmine düştüğü andan itibaren hak sahibi olur. Kural olarak her gerçek kişinin hak ehliyeti vardır. Gerçek kişiler açısından hak ehliyeti kadar önemli olan bir diğer unsur ise fiil ehliyetidir. Gerçek kişilerin fiil ehliyetine sahip olabilmeleri için ayırt etme gücüne sahip olmaları, kısıtlı olmamaları ve ergin olmaları gerekmektedir. Ergin ve ayırt etme gücüne sahip, kısıtlı olmayan kişiler fiil ehliyetine ve kural olarak hak ehliyetine sahiptir.

Kabahatler açısından bakıldığında ise, kusur yeteneğine sahip her kişi işlediği kabahatten sorumludur. Kanunda yer alan kabahati işleyen ve kusur yeteneğine sahip olan kişi fail olarak nitelendirilebilir. Tüzel kişileri ise, belli bir amaca ulaşmak için bir araya gelmiş topluluklar olarak nitelendirmek mümkün olup, tüm haklara ve borçlara sahip olan bir yapısı vardır.

Kabahatler Kanunu'nun 8.maddesinde, organ veya temsilcinin sorumluluğu düzenlenmiş ve işlemler bulduğu kabahatten dolayı tüzel kişi hakkında da idari yaptırım uygulanabileceğine yer verilmiştir. Ayrıca, gerçek kişi ile de ilgili olarak “temsilci temsil ettiği kişinin adına veya bu sıfatı ile bağlantılı olarak hareket ettiği durumlarda bir kabahat işlerse idari yaptırım gerçek kişi hakkında da uygulanır. Aynı şekilde gerçek kişiye ait bir işte çalışan kişi bu işiyle bağlantılı olarak bir kabahat işlerse iş sahibi kişiye de idari yaptırım uygulanabilir” ifadesine yer verilmiştir. Kanunun aynı maddesinde, organ ya da temsilciler için özel nitelikler aranması durumunda ya da organ veya temsilci veya hizmet ilişkisinin temelini oluşturan işlemin hukuka aykırılığı durumunda bile organ, temsilci ve temsil edilen kişinin sorumluluğun kalkmayacağı hüküm altına alınmıştır.

Hareket

Hareket, failin kabahate yönelik bir eylemde bulunmasıdır. Hareketin Kabahatler Kanunu açısından değerlendirilebilmesi için iradeli olarak işlenmesi gerekmektedir, çünkü bireyler iradeleri ile yaptıkları eylemlerden sorumlu tutulabilirler.

Kabahatler Kanunu'nun 7.maddesinde, "Kabihat, icrai veya ihmali davranışla işlenebilir. İhmali davranışla işlenmiş kabihatın varlığı için kişi açısından belli bir icrai davranışta bulunma hususunda hukukî yükümlülüğün varlığı gereklidir." hükmüne yer verilmiştir. Buradan da kabihatlerin icrai veya ihmali hareket olarak işlenebileceği, ancak ihmali bir davranışla işlenebilmesi için belli bir icrai davranışta bulunma yönünde hukuki yükümlülük gerektirdiği anlaşılmaktadır. İcrai hareket, Kanunun kabihat saydığı şekilde hareket eden ve bu hareketiyle kabahati işleyen failin eylemidir. Örneğin, sürücülerin Karayolları Trafik Kanunu uyarınca belirlenen hız limitlerini aşmaları icrai bir harekettir (Erdoğan, 2005:61).

Kanunun faile bir eylemi yapmasını emretmesi, ancak failin yapmamada direnmesi ise ihmali harekettir. Kanun, ihmali hareketin varlığını tek başına yeterli görmemiş ve kişinin belli bir icrai davranışta bulunma hususunda hukuki yükümlülüğün varlığını aramıştır. Burada ifade edilen hukuki yükümlülüğün nasıl meydana gelmesi gerektiği hususu açıklanmamıştır. Öyle ki bu hukuki yükümlülük bir sözleşmeden kaynaklanabileceği gibi kanundan da kaynaklanabilir. Örneğin, Karayolları Trafik Kanunu'na göre sürücülerin araçları üzerinde yaptıkları değişiklikleri otuz gün içinde tescil yapan kuruluşa bildirmesi gerekmektedir, bu davranışı ifa etmeyen (yani ihmal eden) kişi kabihat işlemiş olur (Erdoğan, 2005:62).

İhmali ve icrai hareket ayırımı yapılmış olmakla birlikte, kanunda yer alan "İhmali davranışla işlenmiş kabihatın varlığı için kişi açısından belli bir icrai davranışta bulunma hususunda hukukî yükümlülüğün varlığı gereklidir." ifadesi ile kabihatlerin genellikle icrai hareketle işlendiği anlaşılmaktadır.

1.3. Manevi Unsur

Manevi unsur, failin kabihat işlediği andaki gerçek iradesini ifade etmektedir. Fail kasıtlı veya taksirli olarak bir kabihat işlemiş olabileceği gibi hatalı olarak ta işlemiş olabilir.

Kast ve Taksir

Kişinin bilerek ve isteyerek bir eylemde bulunduğu ve istediği sonuca ulaştığı durumlar kasıt olarak ifade edilmektedir. Taksir ise, davranışı bilerek ve isteyerek yapan kişinin yaptığı eylem dolayısı ile gerçekleşen sonucu istememesi durumudur.

Konuya ilişkin olarak Kabahatler Kanunu'nun 9.maddesinde, "Kabihatler, kanunda açıkça hüküm bulunmayan hallerde, hem kasten hem de taksirle işlenebilir." hükmüne yer verilmiştir. Bu hükümden de anlaşılacağı gibi, bir kabihat hem taksirle hem de kasten işlenebilir. Dikkat edilmesi gereken tek unsur ise kanunda açıkça kasten veya taksirle işlenebilir şeklinde bir düzenleme olup olmadığıdır. Örneğin, İş Kanunu'nda işverenin kasten çalışanına ücretini ödememesine yaptırım uygulanmakta, kasit olmaksızın aynı davranışta bulunmasına ise yaptırım uygulanmamaktadır (Esen, 2008:143).

Hata

Kabahatler Kanunu'nun 10.maddesinde hata hali, "TCK'nın hata hallerine ilişkin hükümleri, ancak kasten işlenen kabahatler bakımından uygulanır." şeklinde düzenlemeye tabi tutulmuştur. Madde hükmünün atıfta bulunduğu TCK'nın 30.maddesine göre, fiilin icrası sırasında suçun kanuni tanımındaki maddi unsurları bilmeyen bir kimse, kasten hareket etmiş olmaz. Buna göre failin bu unsurlardan birinde yanılğıya düşerek fiili işlemesi halinde kasten hareket ettiğinden söz edilemeyeceği, işlediği fiilin haksızlık oluşturduğu hususunda kaçınılmaz bir hataya düşen kişinin cezalandırılmasının da mümkün olmayacağı açıktır. Örneğin, Karayolları Trafik Kanununun hız sınırı düzenlemesine göre, otoyol bitmesine rağmen kendisini hala otoyolda sanarak hızına devam eden sürücünün, kabahatin maddi unsurunda hata yaptığı kabul edilir (Erdoğan, 2005:79).

2. Kabahatin Ortaya Çıkış Şekilleri

Kabahatler, kanunun 13, 14 ve 15ç.maddelerine göre teşebbüs, iştirak ve içtima şeklinde ortaya çıkabilmektedir.

2.1. Teşebbüs

Teşebbüs, bir eyleme girişmek, bir sonuca ulaşmak için girişimde bulunmaktır. Kabahatler Kanunu'nun 13.maddesinde yer alan "Kabahate teşebbüs cezalandırılmaz. Ancak, teşebbüsün de cezalandırılabilmesine dair ilgili Kanunda hüküm bulunan haller saklıdır. Bu durumda, TCK'nın suça teşebbüse ve gönüllü vazgeçmeye ilişkin hükümleri, kabahatler bakımından da uygulanır." hükmü ile ilgili kanunda hüküm bulunan haller dışında kabahatlere teşebbüsün kural olarak cezalandırılmayacağı anlaşılmaktadır.

TCK'nın 35.maddesine göre ise, kişi işlemeyi kastettiği bir suçu elverişli hareketlerle doğrudan doğruya icraya başlayıp da elinde olmayan nedenlerle tamamlayamaz ise teşebbüsten dolayı sorumlu tutulur. TCK'nın 36.maddesine göre gönüllü vazgeçmede ise, fail suçun icra hareketlerinden gönüllü vazgeçer veya kendi çabalarıyla tamamlanmasını veya neticenin gerçekleşmesini önlerse, teşebbüsten dolayı cezalandırılmaz; fakat tamam olan kısım esasen bir suç oluşturduğu takdirde, sadece o suça ait ceza ile cezalandırılır(Yurtcan, 2005:19).

2.2. İştirak

Bir eylemin birden fazla kişi tarafından işlenmesi durumunda eyleme iştirak etme söz konusudur. Kabahatler Kanunu'nun 14.maddesinin 1.fikrasında kabahatin işlenişine birden fazla kişinin iştirak etmesi halinde bu kişilerin her biri hakkında fail olarak idari para cezası verileceği belirtilmiştir.

Maddenin 2.fikrasında, özel faillik niteliğinin arandığı durumlarda kabahate iştirak eden ve bu niteliği taşıyamayan kişi hakkında da idari para cezası uygulanacağı belirtilmektedir. Maddenin 3.fikrasında da, kabahate iştirakten bahsedebilmek için kasten ve hukuka aykırı olarak işlenmiş bir

fiilin varlığının yeterli olduğuna, ayrıca faillerden birisinin kusur yeteneğinin olmamasının diğer faillerin sorumluluğunu ortadan kaldırmayacağına değinilmiştir.

Maddenin son fıkrasından ise, kişinin kendisi açısından kabahat oluşturan fiili tek başına işlemesi durumunda kabahatten dolayı hakkında idari para cezası verileceği; ancak özel faillik niteliğini taşıyan bir kişi ile birlikte bu fiili işlemesi durumunda, artık hakkında idari para cezası değil, özel faillik niteliğini taşıyan kişinin işlemiş bulunduğu suça iştirakten dolayı TCK'nın iştirake ilişkin hükümlerine göre hapis veya adli para cezasına hükmolunacağı belirtilmiştir.

2.3. İçtima

İçtima, bir eylemin birden fazla kez ya da birkaç eylemin aynı anda, zincirleme gerçekleşmesi şeklinde ortaya çıkmaktadır. Kabahatler Kanunu'nun 15.maddesinin 1.fıkrasında, bir fiille birden fazla kabahatin işlenmesi halinde bu kabahatlere ilişkin tanımlarda sadece idari para cezası öngörülmüşse en ağır idari para cezasının verileceği, kabahatlerle ilgili olarak kanunda idari para cezasından başka idari yaptırımların da öngörülmüş olması durumunda söz konusu yaptırımların her birinin uygulamasına karar verileceği belirtilmektedir.

Maddenin 2.fıkrasında da, aynı kabahatin birden fazla işlenmesi halinde her bir kabahatle ilgili olarak ayrı ayrı idari para cezası verileceği belirtilerek zincirleme kabahat düzenlenmiştir. Ayrıca, kesintisiz fiile işlenebilen kabahatlerde idari yaptırım kararı verilinceye kadar fiilin tek sayılacağı belirtilmiştir. Örneğin, dilencilik yapan kişinin dilendiği süreye bakılmaksızın hakkında yaptırım kararı uygulanana kadar yaptığı iş tek fiil olarak kabul edilecektir (Erdoğan, 2005:94).

Maddenin son fıkrasında ise, bir fiil hem kabahat hem de suç olarak tanımlanmış ise sadece suçtan dolayı yaptırım uygulanabileceği, ancak suçtan dolayı yaptırım uygulanamayan hallerde kabahatten dolayı yaptırım uygulanacağı belirtilmiştir. Bu düzenleme bir fiilin hem kabahat hem de suç olması durumunda mükerrer bir uygulama olmaması için yapılmıştır (Atay, 2005:123).

3. Kabahatlerde İdari Yaptırım ve Türleri

Bireylerin huzur içinde bir arada yaşayabilmesi için bir düzene ihtiyaç vardır ve bu düzeni bozacak her türlü eylemi engellemek içinde yaptırımlara ihtiyaç vardır. Yaptırım olmadığı takdirde düzeni sağlamak ve korumak zorlaşacaktır.

İdari yaptırımların özellikleri şöyledir (Çağlayan, 2006:22-25);

- İdari düzeni korumaya yöneliktir, önleyici ve zorlayıcı özelliklere sahiptir.
- İdari usullerle ve idarece belli bir kişi ya da topluluğu hedef alarak uygulanırlar.
- Uygulayan merci, uygulama usulleri ve hukuki sonuçları açısından cezai yaptırımlardan farklıdır.

- Yasal bir dayanağı vardır ve yasal yetkiye dayanarak uygulanır.

İdari nitelikteki yaptırımlarla ilgili olarak genel bir kanun olarak 30.03.2005 tarihinde 5326 sayılı “Kabahatler Kanunu” kabul edilmiş ve 01.06.2005 tarihinden itibaren de yürürlüğe girmiştir. Daha sonra da 23.01.2008 tarihinde 5728 sayılı, “Temel Ceza Kanunlarına Uyum Amacıyla Çeşitli Kanunlarda Ve Diğer Bazı Kanunlarda Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun” kabul edilmiş, 08.02.2008 tarihinde yürürlüğe girmiştir. Bu kanun ile TCK’da yer alan “hafif hapis ve hafif para” cezalarının hemen hemen tamamı “idari para cezasına”, birçok suç “kabahate” ve adli yaptırımlar da “idari yaptırımlara” dönüştürülmüştür.

Kabahatler Kanununda idari yaptırımlar, idari para cezası ve idari tedbirler olarak 16.maddede düzenlenmiştir. İdari yaptırımlardan bazıları ceza hukukunda yer alan cezalarla benzerlik gösterse bile aralarında farklılıklar vardır. Para cezası hem idari yaptırım hem de adli yaptırım olarak düzenlenmiştir. Ancak bu yaptırımlar birbirlerinden farklıdır. İdarenin yaptırımları yargı kararına gerek duymadan doğuran idare tarafından uygulanmaktadır ve sonuçları adli yaptırımdan farklıdır (Songör, 2007:240).

Kabahatler Kanunu’nun 16.maddesinde idari yaptırımlar, idari tedbirler ve idari para cezaları olarak düzenlenmiştir.

3.1. İdari Tedbirler

İdari tedbirler, mülkiyetin kamuya geçirilmesi ve diğer tedbirler olmakla birlikte Kabahatler Kanunu’nda asıl olan para cezalarıdır.

Mülkiyetin Kamuya Geçirilmesi

Mülkiyetin kamuya geçirilmesi idari nitelikte bir karar olup, bu yaptırımın uygulanabilmesi için kabahatin oluşmasına neden olan bir eşya ya da mal varlığının bulunması gerekmektedir.

Mülkiyetin kamuya geçirilmesi Kabahatler Kanunu’nun 18. maddesinde ifade edilmiş olup, ilgili maddeye göre mülkiyetin kamuya geçirilmesine karar verilecek eşya kabahatin konusunu oluşturan veya işlenmesi suretiyle elde edilen eşyadır. Ancak bu idari yaptırım kararının alınabilmesi için kanunda açık bir hüküm bulunmalıdır. Ayrıca mülkiyetin kamuya geçirilmesi kararı, eşyanın kullanılmaz hale getirilmesi, niteliğinin değiştirilmesi, ancak belli surette kullanılması koşullarından birinin varlığı halinde belli bir süre geciktirilebilir.

Mülkiyetin kamuya geçirilmesi yaptırımı, ancak bu konuda verilen karara itiraz edilmeyerek, itirazın reddi veya kanun yollarının tüketilmesi sonucu kararın kesinleşmesinden sonra uygulanabilecektir. Bu süre içerisinde eşyaya el konulabileceği gibi, kişilerin muhafazasına da bırakılabilir. Ancak bu süre içinde eşyaya el konulması durumu, kişilerin mülkiyet hakkını kısıtladığından anayasaya aykırılık teşkil etmektedir (Çağlayan, 2006:60).

Aynı madde gereğince, mülkiyeti kamuya geçirilen eşya, başka suretle değerlendirilme imkanı yoksa imha edilmektedir. Ayrıca bu yaptırımı uygulayabilmek için fail hakkında idari para cezası veya

başka bir idari yaptırım kararı verilmiş olması aranmamaktadır. Mülkiyetin kamuya geçirilmesine karar verilen eşya, kanunda bu hususta açık bir düzenleme bulunuyorsa ilgili kamu kurum ve kuruluşuna geçer, açık bir düzenlemenin bulunmadığı durumlarda ise eşyanın mülkiyetinin devlete geçirilmesi gerekmektedir.

Diğer İdari Tedbirler

Kabahatler Kanunu'nun 19.maddesinde, çeşitli kanunlarda idari yaptırımı gerektiren fiiller bağlamında belli bir süre için, meslek ve sanatın yerine getirilmemesi, işyerinin kapatılması, ruhsat ve ehliyetin geri alınması gibi yaptırımlara karar verilebileceğine dair hükümler bulunmaktadır.

Bu yaptırımlar, örneğin çalışması herhangi bir zarar ya da tehlike yaratmadığı halde bir işyerinin kapatılması, bu işten geçimini sağlayan diğer kişilerinde işsiz kalmasına neden olabileceği için idari tedbirden çok idari ceza niteliği taşımaktadır. Her ne kadar -belirli bir süre için uygulanmaları ve yasaklama kararı verilirken genel ahlak veya genel sağlık açısından zararlı veya tehlikeli olma şartının aranmaması nedeniyle idari ceza niteliğinde olan- bu yaptırımlar, idari yaptırım sistemi ile bağdaşmasa da biranda kaldırılmaları karışıklığa sebep olacağından kanunlarda değişiklik yapıncaya kadar geçerliliğini koruyacaktır (Çağlayan, 2006:169).

Kabahatler Kanunu'nun 3.maddesinde, bu kanunun idari yaptırım kararlarına karşı kanun yoluna ilişkin hükümlerinin, diğer kanunlarda aksi hüküm bulunmaması halinde uygulanacağı belirtilmiştir. Kanunun 27.maddenin 1.fıkrasında ise; "İdari para cezası ve mülkiyetin kamuya geçirilmesine ilişkin idari yaptırım kararına karşı, kararın tebliği veya tefhimi tarihinden itibaren en geç on beş gün içinde, sulh ceza mahkemesine başvurulabilir. Bu süre içinde başvurunun yapılmamış olması halinde idari yaptırım kararı kesinleşir." hükmüne yer verilmiştir. Kabahatler Kanunu'nda öngörülen kanun yoluna ilişkin hükümlerin kapsamı, kanunlardaki idari para cezası ve mülkiyetin kamuya geçirilmesi kararları ile sınırlı tutulmuştur. Bu durumda, diğer kanunlarda yer alan idari para cezası ve mülkiyetin kamuya geçirilmesi dışındaki idari tedbirlere karşı başvurunun sulh ceza mahkemelerine değil, özel kanununda gösterilen mercie, kendi Kanununda düzenleme bulunmaması halinde ise idari yargı mercilerine yapılması gerekecektir.

3.2. İdari Para Cezaları

İdari para cezaları, idari suç olarak nitelendirilen kabahat fiili karşılığında, kanunda uygulanması öngörülen parasal nitelikteki yaptırımlardır. İdari para cezaları malvarlığına yönelik olup, bir hukuki kuralın ihlal edilmesi sonucunda belli miktar paranın Devlet Hazinesi'ne geçirilmesidir. Kabahatler Kanunu'nun 17.maddesinde idari para cezalarının maktu veya nispi olabileceği belirtilmiştir.

Maktu İdari Para Cezaları

Maktu idari para cezaları, cezanın ilgili kanun gereği sabit olarak belirlenmiş olmasıdır. Maktu para cezaları verilirken fail, failin kabahat işleme kastı, işlediği kabahat ya da failin ekonomik

durumunun dikkate alınması söz konusu değildir (Çolak, Altun, 2007:251). Örneğin kumar oynama, gürültü ve dilencilik kabahatlerine Kanunda maktu para cezası öngörülmüştür.

Nispi İdari Para Cezaları

Nispi para cezalarında belirli bir oran ve miktar olmamakla birlikte, failin işlediği kabahatten doğan zarar ya da failin yararına göre tutar belirlenmekte ve ne alt sınır ne de üst sınırdan idarenin takdir yetkisi bulunmamaktadır. Örneğin Orman Kanununun 95.maddesine göre, ormanlara izinsiz ve başıboş hayvan sokanlara veya girmesine sebep olanlara öngörülen para cezasında hayvan sayısı dikkate alınmaktadır(Çağlayan, 2006:160).

Kabahatler Kanunu'nun 17.maddesinde, idari para cezalarının kanunda alt ve üst sınırları gösterilerek de belirlenebileceği ve miktarın belirlenirken işlenen kabahatin içeriği ile failin ekonomik durumunun birlikte değerlendirileceği hüküm altına alınmıştır. Burada işlenen kabahatin içeriği ve failin durumuna göre takdir yetkisi idarededir. Gürültü veya çevreyi kirletme kabahatlerinin yaptırımına buna örnek teşkil etmektedir (Çağlayan, 2006:159).

4. İdari Yaptırım Uygulanmasının Sonuçları

İdari yaptırıma karar verme yetkisi, Kabahatler Kanunu'nun 22.maddesinde düzenlenmiştir. Buna göre, idari yaptırımı düzenleyen Kanunda yetkili merci belirtilmiş ise o merci yaptırım kararı verecektir, belirtilmemiş ise Kabahatler Kanunu'nda belirtilen kurallar işleyecektir. Yetkili idari merci belirtilmemiş ise, ilgili kamu kurum ya da kuruluşunun en üst amiri yetkili olacaktır ki o da mülki amirlerdir.

Kabahat dolayısıyla başta idari para cezası olmak üzere diğer idari tedbirlere karar vermeye ilgili kanunda açıkça gösterilen idari kurul, makam veya kamu görevlileri yetkilidir. Kanunda bu yönde açık bir düzenleme yapılmamış olması, yani yaptırımın kimin tarafından uygulanacağı konusunda herhangi bir belirleme yapılmamış olması halinde yetki, ilgili kamu kurum ve kuruluşunun en üst amirine ait olacaktır.

Kanunda belirtilmiş olması şartı ile idari yaptırım uygulanması konusunda kolluk görevlileri (polis, jandarma ve zabıta gibi) de yetkili olabilecektir. Ayrıca bir suç soruşturmasında kabahatin işlendiğini anlayan Cumhuriyet Başsavcısı'nın, ilgili kamu kurum veya kuruluşu tarafından idari yaptırım kararı verilmemiş olması şartıyla idari yaptırım uygulama yetkisi vardır. Ceza mahkemesi, yargılama konusu fiilin suç değil de kabahat olduğunu tespit ederse idari yaptırım kararı verebilecektir. Örneğin ceza mahkemesine 6136 sayılı Ateşli Silahlar ve Bıçaklar ile Diğer Aletler Hakkında Kanun'a muhalefet suçundan açılan bir davanın devam eden yargılaması sırasında, suça konu ruhsatsız av tüfeğinin 6136 sayılı yasaya muhalefet suçunun kapsamında olmadığı anlaşıldığında

bu suçtan beraat kararı verilip, Kabahatler Kanunu'nun 43.maddesinde düzenlenen "Silah Taşıma" eylemi nedeniyle mahkemece idari yaptırım uygulanabilecektir (Otacı, 2006:56).

Kanunda yer alan madde gereği, mahkeme yargılama yaparken herhangi bir kabahatin işlendiğini öğrenirse idari yaptırım kararı alamamakta ve ilgi kuruma bilgi vermesi gerekmektedir. Ayrıca mahkemede görülmekte olan davada eylemin suç değil de kabahat olduğu sonucuna varıldığında, idari yaptırımı Cumhuriyet Başsavcısı'nın mı yoksa mahkemenin mi uygulayacağı hususunda farklı görüşler mevcuttur (Yalçın, 2007:116).

4.1. Başvuru Yolu

İdari yaptırım kararına karşı başvuru yolu Kabahatler Kanunu'nun 27.maddesinde düzenlenmiştir. Buna göre,

- Başvuru yolu, idarece verilen idari para cezası ve mülkiyetin kamuya geçirilmesine ilişkin idari yaptırım kararına karşı, kararın tebliği veya tefhimi tarihinden itibaren en geç on beş gün içinde, sulh ceza mahkemesine başvurulabilme imkanındır. Bu süre içerisinde başvuruda bulunulmazsa yaptırım kararı kesinleşmiş olur.

- Mücbir sebebin varlığı dolayısıyla bu sürenin geçirilmiş olması halinde, bu sebebin ortadan kalktığı tarihten itibaren en geç yedi gün içinde karara karşı başvuruda bulunulabilir. Bu başvuru, kararın kesinleşmesini engellemez; ancak, mahkeme yerine getirmeyi durdurabilir.

- Başvuru, bizzat kanuni temsilci veya avukat tarafından sulh ceza mahkemesine verilecek bir dilekçe ile yapılır. Başvuru dilekçesi, iki nüsha olarak verilir.

- Başvuru dilekçesinde, idari yaptırım kararına ilişkin bilgiler, bu karara karşı ileri sürülen deliller açık bir şekilde gösterilir.

- Yaptırım kararı idari mahkeme tarafından verilmiş ise başvuru yolu izlenemez. Mahkemenin idari yaptırım kararı vermesi ve bu nedenle başvuru yoluna gidilememesi doğru bir uygulama değildir (Meran, 2008:123).

Kanunun 28.maddesine göre ise, dilekçe ön incelemeden sonra reddedilebilir veya usulden kabul edilebilir, dilekçenin usulden kabul edilmesi halinde, başvuru dilekçesi ilgili kamu kurum ya da kuruluşuna tebliğ edilir. İlgili kamu kurum ve kuruluşu, başvuru dilekçesinin tebliği tarihinden itibaren en geç on beş gün içinde mahkemeye cevap verir. Mahkeme ilgilileri dinleyip, delilleri ortaya koyduktan sonra ya başvuruyu reddeder ya da idari yaptırım kararını kaldırır.

4.2. İtiraz Yolu

Kabahatler Kanununun 29.maddesine göre, idari yaptırım kararına karşı sulh ceza mahkemesine başvuru yoluna gidildikten sonra mahkemenin verdiği bu karara karşı da kararın tebliğinden itibaren en geç yedi gün içinde itiraz yoluna gidilebilmektedir. İtiraz üzerine verilen karar kesindir.

Mahkeme, dosya üzerinden inceleme yaparak her bir itirazla ilgili olarak “itirazın kabulüne” veya “itirazın reddine” karar verir. Mahkemenin verdiği karar taraflara tebliğ edilir. Vekil olarak avukatla temsil edilme halinde ayrıca taraflara tebligat yapılmaz. Ayrıca idari yaptırım kararı ağır ceza mahkemesince verilmişse, bu karara karşı itiraz merci en yakın ağır ceza mahkemesidir.

Kanunun bu maddesinde, başvuru üzerine yapılan ön inceleme sonucunda başvurunun reddine karşı karara da itiraz edilebilmesinin düzenlenmemesi ve itirazın kabulüne karar verildiğinde izlenecek yolların belirtilmemesi büyük eksikliklerdir.

4.3. Vazgeçme ve Kabul

Hakkında idari yaptırım kararı verilen fail, bu yaptırım kararına karşı başvuru yoluna gidilebilmekte, başvuru kararına karşı itiraz yoluna gidilebilmekte ya da idari yaptırımı kabul edip, başvurudan vazgeçilebilmektedir.

Kabahatler Kanunu'nun 30.maddesinde “vazgeçme ve kabul” başlığı altında bu hususlara değinilmiştir. Buna göre, kanun yoluna başvuran kişi, karar verilmeye kadar başvurusundan vazgeçebilmekte, ancak bu durumda tekrar başvuruda bulunamamaktadır.

İdari yaptırım kararı uygulayan kamu kurum ya da kuruluşu idari yaptırım kararını geri alabilmektedir ki, bu durum da başvurunun kabulü olarak nitelendirilmektedir. Önemli olan husus, bu işlemlerin karar verilmeden önce yapılması gerektiğidir.

5. 5018 Sayılı Kanunda Öngörülen İdari Para Cezaları

5018 sayılı KMYKK'da aşağıda yer alan üç durum için para cezası öngörülmüştür;

- Kamu idarelerinin mali hizmetler birimi yöneticisi ile muhasebe yetkilisi, mali istatistiklere ilişkin verileri Maliye Bakanlığı'na verilen bir aylık ek sürede göndermezlerse,
- Harcama yetkilileri ödenek üstü harcama yaparsa,
- Alınmamış para, mal ve değerlerin alınmış; sağlanmamış hizmetlerin sağlanmış veya bitmemiş bir işin bitmiş gibi gösterilerek, gerçek dışı belgeler düzenlenerek kamu zararına sebebiyet verilirse.

5.1. Mali İstatistiklerin Zamanında Gönderilmemesi

KMYKK'nın 52.maddesine göre; mali istatistikler, genel yönetim kapsamındaki kamu idarelerine ait olup mali işlemleri kapsamaktadır. Mali istatistikler, yeterli mesleki eğitimi almış personel tarafından muhasebe kayıtlarındaki verilere dayanılarak ve istatistiksel yöntemler kullanılarak uluslararası standartlara uygun olarak bütünlük, güvenilirlik, kullanılabilirlik, yöntemsel geçerlilik ve ulaşılabilirlik ilkeleri çerçevesinde hazırlanmalıdır.

Kanunun 53.maddesine göre; Merkezi yönetim kapsamı dışındaki kamu idarelerinin mali istatistiklerini belirlenmiş ilkelere uygun olarak hazırlayacağı ve belirlenen süreler içinde Maliye Bakanlığı(MB)'na göndereceği belirtilmiştir. Merkezi yönetim kapsamındaki kamu idarelerine ait mali

istatistikler, MB'nca aylık olarak yayımlanmaktadır. Sosyal güvenlik kurumları ve mahalli idarelere ait mali istatistikler ile merkezi yönetim kapsamındaki kamu idarelerine ait mali istatistikler MB'nca birleştirilerek, genel yönetim kapsamındaki kamu idarelerine ait mali istatistikler elde edilerek ve üçer aylık dönemler itibarıyla yayımlanmaktadır.

Kanunun 54.maddesinde de, bir yıla ait mali istatistiklerin izleyen yılın Mart ayı içinde Sayıştay tarafından değerlendirilerek, bu değerlendirme raporunun MB'na gönderileceği belirtilmiştir.

KMYKK ile birlikte, her türlü kamu kaynağının elde edilmesi ve kullanılmasında denetimin sağlanması amacıyla, kamuoyunun zamanında bilgilendirilmesi(mali saydamlık) ve kaynakların sağlanması ve kullanılmasında sorumlu olanların yetkili mercilere hesap vermesi konuları önem kazanmıştır. Mali saydamlık, hesap verilebilirlik ve kaynakların kullanımı konusunda bilgi vermeleri nedeniyle mali istatistiklerin de zamanında ve doğru bir şekilde derlenip yayımlanması önem taşımaktadır, bu nedenle de mali istatistikleri zamanında göndermeyenlere bir yaptırım uygulanması gerekmektedir. Mali istatistik verilerini süresinde göndermeyenlere MB'nca bir ay ek süre verilmektedir. Ek süre sonunda da verilerin gönderilmemesi halinde, MB'nın talebi üzerine, ilgili kamu idaresinin üst yöneticileri tarafından mali hizmetler birimi yöneticisi ile muhasebe yetkilisine, her türlü aylık, ödenek, zam ve tazminat dahil yapılan bir aylık net ödemeler toplamı tutarında idari para cezası verilmektedir ancak idari para cezası verilmesi bilgi verme yükümlülüğünü ortadan kaldırmamaktadır (Şahin, 2011:146).

5.2. Ödenek Üstü Harcama Yapılması

5018 sayılı Kanunda yer alan hesap verme sorumluluğuna göre; her türlü kamu kaynağının elde edilmesi ve kullanılmasında görevli ve yetkili olanlar, kaynakların etkili, ekonomik, verimli ve hukuka uygun olarak elde edilmesinden, kullanılmasından, muhasebeleştirilmesinden, raporlanmasından ve kötüye kullanılmaması için gerekli önlemlerin alınmasından sorumludur ve yetkili kılınmış mercilere hesap vermek zorundadır.

Harcama yetkisi, üst düzeyde harcama yetkililerine verilen devlet adına ödenekleri kullanma yetkisidir, devredilebilir bir yetkidir ancak yetkisinin devredilmesi, yetkiyi devreden idari sorumluluğunu ortadan kaldırmamaktadır. Kanunun 31.maddesine göre; bütçeyle ödenek tahsis edilen her bir harcama biriminin (harcamacı kuruluş) en üst yöneticisi harcama yetkilisidir ve bütçelerden harcama yapılabilmesi, harcama yetkilisinin harcama talimatı vermesiyle mümkündür. Harcama yetkilileri bütçede öngörülen ödenekleri kadar, ödenek gönderme belgesiyle kendisine ödenek verilen harcama yetkilileri ise tahsis edilen ödenek tutarında harcama yapabilmektedir. Yani ödenek üstü harcama yapılamayacağı ifade edilmektedir. Ancak seferberlik, savaş ve olağanüstü durumlarda ödeneklerin yetersiz kalması durumunda yapılacak harcamalar ödenek üstü harcamalar olarak değerlendirilmemelidir.

Kanunun 70.maddesinde de; kamu zararı oluşturmamakla birlikte bütçelere, ayrıntılı harcama programlarına, serbest bırakma oranlarına aykırı olarak veya ödenek gönderme belgelerindeki ödenek miktarını aşan harcama talimatı, ödenek üstü harcama olarak nitelendirilmiş ve yaptırıma bağlanmıştır. Ödenek üstü harcama talimatı veren harcama yetkililerine; ilgili kamu idaresinin üst yöneticisi tarafından her türlü aylık, ödenek, zam ve tazminat dahil yapılan bir aylık net ödemeler toplamının iki katı tutarına kadar para cezası verilmektedir.

5.3. Kamu Zararına Sebebiyet Verilmesi

Kamu zararı kamu kaynaklarında bir azalma şeklinde veya kamu kaynaklarının artmasına engel şeklinde olabilir, nitekim KMYKK'nın 71.maddesine göre; "Kamu zararı, kamu görevlilerinin kasıt, kusur veya ihmallerinden kaynaklanan mevzuata aykırı karar, işlem veya eylemleri sonucunda kamu kaynağında artışa engel veya eksilmeye neden olunması". şeklinde tanımlanmıştır.

Kamu kaynaklarında azalış olması ya da artışa engel; iş, mal veya hizmet alımına belirlenen tutardan fazla ödeme yapılması, alım ve yapımdan önce ödeme yapılması, rayiç bedelden yüksek fiyatla alım yapılması veya işlemlerin mevzuata uygun yapılmaması şeklinde olabilmektedir.

Kanuna göre; alınmamış para, mal ve değerlerin alınmış; sağlanmamış hizmetlerin sağlanmış veya bitmemiş bir işin bitmiş gibi gösterilmesi, gerçek dışı belgeler düzenlenmesi kamu zararına sebebiyet vermektedir. Bu fiilleri işleyenlere her türlü aylık, ödenek, zam, tazminat dahil yapılan bir aylık net ödemelerin iki katı tutarına kadar para cezası verilmektedir.

6. KMYKK'da Yer Alan İdari Para Cezalarının Değerlendirilmesi Kabahatler Kanunu Açısından Değerlendirilmesi

Kabahatler Kanunu'nun 2.maddesi ile kabahat; kanunun, karşılığında idari yaptırım uygulanmasını öngördüğü haksızlık olarak tanımlanmış, 16.maddesi ile de kabahatler karşılığında uygulanacak idari yaptırımlar; idari para cezası ve idari tedbirler olarak tasnif edilmiştir. Anılan madde idari tedbirleri mülkiyetin kamuya geçirilmesi ve ilgili kanunlarda yer alan diğer tedbirler olarak tanımlamıştır.

Bu hükümler gereğince KMYKK'da öngörülen idari para cezalarının kabahat karşılığı uygulanan idari yaptırımlar olduğu anlaşılmaktadır.

Kabahatler Kanunu genel kanun niteliği taşımakta olup, sadece idari para cezalarının düzenlendiği özel kanunlarda belirlenmiş olan kanun yollarının uygulanması saklı tutulmuştur. Dolayısıyla, idari para cezalarının düzenlendiği kanunlarda kanun yoluna ilişkin özel bir düzenleme bulunması halinde bu hükümler uygulanacaktır. Kanun yoluna ilişkin hükümler dışında kalan genel hükümler ise, diğer kanunlarda aksine hüküm bulursa dahi uygulanacaktır.

KMYKK'da yer alan idari para cezalarına karşı kanun yollarına ilişkin hükümlere yer verilmediğinden, bu kanuna göre verilen idari para cezalarına karşı kanun yoluna başvurulması

halinde, Kabahatler Kanunu'nda yer alan hükümler uygulanacaktır. Bu hükümler çalışmanın ikinci bölümünde yer alan "idari yaptırımın sonuçları" başlığı altında incelenmiştir.

6.1. Yetkili Merciler Açısından Değerlendirme

Kabahatler Kanunu'nun 23.maddesine göre; kabahat dolayısıyla idari yaptırım kararı vermeye ilgili kanunda açıkça gösterilen idari kurul, makam ya da kamu görevlileri yetkilidir. Kanunda açık hüküm bulunmayan hallerde ise, ilgili kamu kurum veya kuruluşunun en üst amiri idari yaptırım uygulama yetkisine sahiptir. Ancak, kamu kurum veya kuruluşları görev alanına girmeyen yerlerde işlenen kabahatler dolayısıyla idari yaptırım uygulayamaz. Örneğin üst yönetici olan bir vali veya kaymakam görevli olduğu yer sınırları dışında işlenen bir kabahat eylemi nedeniyle idari yaptırım uygulayamayacaktır.

İdari para cezası verebilecek olan kamu tüzel kişileri, devlet tüzel kişiliği, idari kamu kurumları, mahalli idareler, iktisadi kamu kurumları, sosyal kamu kurumları, bilimsel kamu kurumları, kamu kurumu niteliğindeki meslek kuruluşları ile düzenleyici ve denetleyici kurumlardır. KMYKK'nun 73.maddesinde de Kabahatler Kanunundaki hükme paralel olarak, idari para cezalarının ilgili kamu idaresinin üst yöneticisi tarafından verilebileceği belirtilmiştir.

6.2. İdari Para Cezalarının Tutarının Belirlenmesi Açısından Değerlendirme

Kabahatler Kanunu'nun 17.maddesine göre; idari para cezaları maktu veya nispi olabilmektedir. Ayrıca idari para cezaları kanunda alt ve üst sınırlar gösterilmek suretiyle de belirlenebilir, ancak bu durumda işlenen kabahatin haksızlık içeriği ile failin kusuru ve ekonomik durumunun dikkate alınması gerekmektedir.

KMYKK'da yer alan hükümlere göre de; mali istatistik verilerini verilen ek süreye rağmen MB'na göndermeyen mali hizmetler birimi yöneticisi ile muhasebe yetkilisine, her türlü aylık, ödenek, zam ve tazminat dahil yapılan bir aylık net ödemeler toplamı tutarında idari para cezası verilmektedir. Ödenek üstü harcama yapan veya kamu zararına sebebiyet veren harcama yetkililerine ise, her türlü aylık, ödenek, zam ve tazminat dahil yapılan bir aylık net ödemeler toplamının iki katı tutarına kadar para cezası verilmektedir. Verilen para cezalarının miktarı farklı olmakla birlikte, Kabahatler Kanunu'na aykırı hükümler söz konusu değildir.

6.3. İdari Para Cezalarının Tahsili Açısından Değerlendirme

Kabahatler Kanununun idari para cezaları hükümlerine yer verdiği 17.maddesine göre;

- 10.12.2003 tarihli ve 5018 sayılı Kamu Mali Yönetimi ve Kontrol Kanunu'na ekli (I), (II) ve (III) sayılı cetvellerde yer alan kamu idareleri tarafından verilen idarî para cezalarının ilgili kanunlarında 01.06.2005 tarihinden sonra belirlenen oranın dışındaki kısmı ile Cumhuriyet Başsavcılıkları ve mahkemeler tarafından verilen idari para cezaları Genel Bütçeye gelir

kaydedilir. Sosyal güvenlik kurumları ile mahalli idareler tarafından verilen idari para cezaları kendi bütçelerine gelir kaydedilir. Diğer kamu kurum ve kuruluşları tarafından verilen idari para cezaları ise, ilgili kanunlarındaki hükümler saklı kalmak kaydıyla, Genel Bütçeye gelir kaydedilir.

- Kişinin ekonomik durumunun müsait olmaması halinde, idari para cezasının, ilk taksitinin peşin ödenmesi koşuluyla, bir yıl içinde ve dört eşit taksit halinde ödenmesine karar verilebilir. Taksitlerin zamanında ve tam olarak ödenmemesi halinde, idari para cezasının kalan kısmının tamamı tahsil edilir.
- Genel Bütçeye gelir kaydedilmesi gereken idari para cezalarına ilişkin kesinleşen kararlar, Amme Alacaklarının Tahsil Usulü Hakkında Kanun(AATUHK) hükümlerine göre tahsil edilmek üzere MB'nca belirlenecek tahsil dairelerine gönderilir.
- İdari para cezaları tamamen tahsil edildikten itibaren en geç bir ay içinde durum ilgili kamu kurum veya kuruluşuna bildirilir.
- İdari para cezasını kanun yoluna başvurmadan önce ödeyen kişiden bunun dörtte üçü tahsil edilir. Peşin ödeme, kişinin bu karara karşı kanun yoluna başvurma hakkını etkilemez.
- İdari para cezaları her takvim yılı başından geçerli olmak üzere o yıl için Vergi Usul Kanunu'nun hükümleri uyarınca tespit ve ilan edilen yeniden değerlendirme oranında artırırlarak uygulanır.

KMYKK'nın 73.maddesinde ise; para cezalarının, karar verilmesini izleyen ayın başından başlamak üzere ve herhangi bir hüküm almaya gerek kalmaksızın, para cezası uygulanacak kişilere yapılan her türlü aylık, ödenek, zam, tazminat dahil bir aylık net ödemelerin dörtte biri oranında kesilerek tahsil olunacağı belirtilmiştir.

Kabahatler Kanunu'nun bu KMYKK'dan farklı yönü, kişinin ekonomik durumunu göz önüne alması ve para cezalarının ancak kesinleştikten sonra tahsil edilebilmesidir. Kabahatler Kanunu'nda yer alan hükümlere göre KMYKK'da öngörülen para cezalarının kesinleşmesi için ise (Şahin, 2011:152-153);

- Kararın tebliğinden itibaren on beş gün içinde sulh ceza mahkemesine başvurulmamış olması,
- Sulh ceza mahkemesine başvurulması durumunda, mahkemenin kararına itiraz edilmemesi(bu durumda kararın tebliğinden itibaren yedi günün bitiminde kesinleşmiş olur),
- 2011 yılı için 3.000TL'ye kadar idari para cezalarına ilişkin sulh ceza mahkemesinin karar vermesi,
- Sulh ceza mahkemesi kararı ve mahkemelerin verdiği idari yaptırım kararına karşı ağır ceza mahkemesine itiraz edilmesi durumunda itiraz üzerine karar verilmesi gerekmektedir.

Sayılan durumlar altında da KMYKK'nın 73.maddesindeki hükümler uygulama alanı bulamamaktadır.

Kabahatler Kanunu'nun 17.maddesine göre, idari para cezalarının kanun yoluna başvurulmadan ödenmesi durumunda idari para cezalarının dörtte üçünün tahsil edilmesi gerekmektedir.

Para cezalarının tahsiline ilişkin olarak KMYKK'da hüküm bulunmadığı için de Kabahatler Kanunu'nun yine 17.maddesine göre, idari para cezaları AATUHK hükümlerine göre tahsil edilecektir.

Sonuç

Bireylerin bir arada yaşayabilmesi için toplumsal bir düzene ihtiyaç vardır. Toplumsal düzeni bozan eylemlere bir yaptırım uygulanması gerekmektedir. Kabahatler Kanunu'nun da bu noktada toplum düzenini sağlamak amacıyla çıkarıldığını söylemek yanlış olmayacaktır.

Kabahatler Kanunu'nda yer alan yaptırımlardan biri de idari para cezalarıdır. İdari para cezası vermeye yetkili kişiler, ilgili kanunda açıkça gösterilen idari kurul, makam veya kamu görevlileridir. Kanunda açık hüküm bulunmayan hallerde ilgili kamu kurum ve kuruluşlarının en üst amiri bu konuda yetkilidir. Bunun dışında kanunda belirtilmiş olmakla birlikte, kolluk görevlileri(polis, jandarma ve zabıta gibi), Cumhuriyet Başsavcıları ve mahkemeler de yetkili olabilmektedir. Kabahatler Kanunu'nda yetki kavramına değinilmişken, sorumluluk kavramına değinilmemesi, yetki uygulanmadığında sorumluluğun ne olacağının düzenlenmemesi bir eksikliktir.

İdari para cezaları maktu veya nispi olabilmekte ve alt ve üst sınırları belirleme yetkisi ilgili kurum veya kuruluşa verilmektedir. Yaptırım kararını uygulayan mercinin bu sınırlar arasında takdir hakkı bulunmaktadır. Ancak takdir hakkı keyfi olarak kullanılmamalıdır. Yani aynı nitelikteki iki ayrı kişi tarafından gerçekleştirilen eylemlere farklı miktarlarda cezalar uygulanmamalıdır.

İdari yaptırım veya para cezalarına karşı, idari para cezası kararının tebliğ tarihinden itibaren on beş gün içinde sulh ceza mahkemesine başvurulabilmektedir. Ancak, yaptırım kararı idari mahkeme tarafından verilmiş ise başvuru yolu izlenememektedir. Mahkemenin idari yaptırım kararı vermesi ve bu nedenle başvuru yoluna gidilememesi ise doğru bir uygulama değildir.

İdari yaptırım kararına karşı sulh ceza mahkemesine başvuru yoluna gidildikten sonra mahkemenin verdiği bu karara karşı da kararın tebliğinden itibaren en geç yedi gün içinde itiraz yoluna gidilebilmektedir. Ancak, bu yoldan önce bir de mahkemenin ön inceleme sonucu başvurunun reddine yönelik kararı vardır ki bu karara karşı itiraz edilebileceği Kabahatler Kanunu'nda düzenlenmeyen bir eksikliktir.

5018 sayılı KMYKK'da da idari para cezaları öngörülmüştür. Buna göre;

- Mali hizmetler birimi yöneticisi ile muhasebe yetkilisi, mali istatistik verilerini hazırlamakla sorumludur. Mali istatistik verilerini süresinde göndermeyenlere MB'nca bir ay ek süre verilmektedir. Ek süre sonunda da verilerin gönderilmemesi halinde, MB'nın talebi üzerine, ilgili kamu idaresinin üst yöneticileri tarafından mali hizmetler birimi yöneticisi ile muhasebe

yetkilisine, her türlü aylık, ödenek, zam ve tazminat dahil yapılan bir aylık net ödemeler toplamı tutarında idari para cezası verilmektedir. Burada yer alan “her türlü aylık, ödenek, zam ve tazminat dahil yapılan bir aylık net ödemeler toplamı” idari para cezasının miktarını oluşturmakta, fazla mesai ve harcırah bu toplam içine girmemektedir, bu miktarın belirlenmesinde üst yöneticinin takdir hakkı yoktur. Ayrıca, hangi aya ait ödemenin esas alınacağı belirlenmemesi bir eksiklik, çünkü ödemelerden yapılan kesintilerin dikkate alınmaması bir karışıklık yaratabilir.

- Bütçeyle ödenek tahsis edilen her bir harcama biriminin (harcamacı kuruluş) en üst yöneticisi harcama yetkilisidir ve bütçelerden harcama yapılabilmesi, harcama yetkilisinin harcama talimatı vermesiyle mümkündür. Ancak ödenek üstü harcama yapılması durumunda idari bir yaptırım söz konusu olmaktadır. Öyle ki, ödenek üstü harcama talimatı veren veya harcama yapan harcama yetkililerine; her türlü aylık, ödenek, zam ve tazminat dahil yapılan bir aylık net ödemeler toplamının iki katı tutarına kadar para cezası verilmektedir. Verilmesi öngörülen para cezasında, üst sınır belirtilmiş olmakla birlikte alt sınırın belirtilmemesi bir eksiklik. Çünkü uygulanacak olan para cezası çok az olabilir ve ödenek üstü harcamaları kısmak yerine artırabilir.
- Kamu kaynaklarında artışa engel olunması veya kamu kaynaklarında azalışa neden olunması kamu zararı yaratmaktadır ki; bunun da yaptırımı, ilgililere yapılan her türlü aylık, ödenek, zam, tazminat dahil yapılan bir aylık net ödemelerin iki katı tutarına kadar para cezasıdır. Kanunda bu zarara neden olan kamu görevlisinden veya diğer gerçek ve tüzel kişilerden tahsiline ilişkin esas ve usullerin yönetmelikle düzenleneceğinden söz edilmesi, zararın hemen ve derhal kamu görevlisince tazminine karar verilmeyeceği; zarara neden olan gerçek kişinin takip edilmesi gerekeceğini vurgulaması açısından önemlidir.
- Harcama yetkilisine öngörülen idari para cezalarında miktar belirleme söz konusuysen ve alt sınır belirlenmemiş iken, mali hizmetler birimi yöneticisi ile muhasebe yetkilisine öngörülen para cezalarında böyle bir durum(miktar belirleme) olmaması eşitsizlik yaratmaktadır.

5018 sayılı KMYKK’da yer alan para cezaları ile Kabahatler Kanunu’nun ilgili hükümleri karşılaştırıldığında ise, Kabahatler Kanunu genel kanun niteliği taşımakla birlikte, idari para cezası vermeye yetkili olan merciler açısından ve idari para cezalarının tutarının belirlenmesi açısından Kabahatler Kanunu’na uygun olarak KMYKK hükümleri uygulama alanı bulmaktadır.

İdari para cezalarının tahsili açısından ise, KMYKK’nın 73.maddesine göre, para cezalarının, karar verilmesini izleyen ayın başından başlamak üzere ve herhangi bir hüküm almaya gerek kalmaksızın, para cezası uygulanacak kişilere yapılan her türlü aylık, ödenek, zam, tazminat dahil bir aylık net ödemelerin dörtte biri oranında kesilerek tahsil olunacağı belirtilmiştir.

Kabahatler Kanunu ise, kişinin ekonomik durumunu göz önüne almakta ve para cezalarının ancak kesinleştikten sonra tahsil edilebileceğini vurgulamaktadır. Bu nedenle KMYKK’nın

73.maddesinde yer alan hükümler uygulama alanı bulamamaktadır. Kabahatler Kanunu'na göre; idari para cezalarının kanun yoluna başvurulmadan ödenmesi durumunda idari para cezalarının dörtte üçünün tahsil edilmesi gerekmektedir. Para cezalarının tahsiline ilişkin olarak KMYKK'da hüküm bulunmadığı için de Kabahatler Kanunu'na göre, idari para cezaları AATUHK hükümlerine göre tahsil edilecektir.

İdari para cezalarına karşı kanun yolu KMYKK'da düzenlenmediğinden, idari para cezalarına karşı kanun yoluna başvurulmak istendiğinde Kabahatler Kanunu'nun ilgili hükümleri geçerli olacaktır.

Bu uygulamalar Kanunlarda açıkça yer almaktadır, ancak hala kafa karışıklıkları mevcuttur. İdari yaptırım kararını mahkemelerin mi, idari kurum veya kuruluşların mı yoksa Cumhuriyet Başsavcısının mı vermesi gerektiği konusunda farklı görüşler mevcuttur. Bu nedenle hükümler tekrar gözden geçirilerek gerekli düzenlemeler yapılmalıdır.

Kaynakça

- Atay, T.(2005). “Kabahatler Kanunu'nun İrdelenmesi”, **Maliye ve Sigorta Yorumları Dergisi**, S.450.
- Centel, N., Zafer, H., Çakmut, Ö.(2008). **Türk Ceza Hukukuna Giriş**, Beta Yayınları, İstanbul.
- Çağlayan, R.(2006). **İdari Yaptırımlar Hukuku (Kabahatler Kanunu Yorumu)**, Asil Yayınları, Ankara.
- Çolak, H., Altun, U.(2007).“Bir Yaptırım Türü Olarak Para Cezalarının Teori ve Uygulamadaki Analizi”, **TBB Dergisi**, S.69, (Erişim:30.10.2018, http://portal.ubap.org.tr/App_Themes/Dergi/2007-69-306.pdf).
- Erdoğan, Y.(2005). **Kabahatler Kanunu**, Seçkin Yayınları, Ankara.
- Esen, İ.T.(2008). “Kabahatler Kanunu”, **Maliye Postası Dergisi**, S.677, Kasım.
- Evren, Ç.C.(2011). “Kabahatlerde Kanunilik İlkesi”, **İÜHFİM**, C. LXIX, S.1-2, 2011.
- Hakeri, H.(2009). **Ceza Hukuku Genel Hükümler**, Seçkin Yayınları, Ankara.
- Meran, N.(2008). **Kabahatler Kanunu ve Kabahat İçeren Kanunlar**, Adalet Yayınevi, Ankara.
- Otaç, C.(2006). **Türk Kabahatler Hukuku**, Turhan Kitabevi, Ankara, 2006.
- Songör, A.(2007). “Kabahatler Kanunu Çerçevesinde Para Cezaları”, **Yaklaşım Dergisi**, S.172, Nisan.
- Şahin, B.(2011). “5018 Sayılı Kamu Mali Yönetimi ve Kontrol Kanununda Öngörülen Para Cezalarının Kabahatler Kanunu Açısından Değerlendirilmesi”, **Mali Klavuz Dergisi**, Y.13, S.53, Temmuz-Eylül.
- Yalçın, İ.(2007). **Tüm Yönleriyle Kabahatler Hukuku**, Seçkin Yayıncılık, Ankara.
- Yurtcan, E.(2005). **Kabahatler Kanunu ve Yorumu**, Beta Yayınları, İstanbul.

İŞLETMELERDE VERGİ PLANLAMASI AÇISINDAN TÜRK VERGİ SİSTEMİNDE YER ALAN MÜESSESELERİN ANALİZİ

ARZU POLAT

Arş. Gör., Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi, arzuakyildiz@gazi.edu.tr

Özet

Kamu hizmetlerinin gerçekleştirilebilmesi için gerekli finansmanı sağlamak vergi sisteminin temel fonksiyonu olmakla birlikte, tasarrufların ve sermaye birikiminin artırılması yoluyla ekonomik büyümenin teşviki de vergi sisteminin üstlendiği diğer bir fonksiyondur. İşletmeler de değişen koşullarda ayakta kalabilmek için bir takım yatırımlar yapmak zorundadırlar. Yatırım kararı alırken en önemli faktörlerden birisi de vergidir. Vergi yükü arttıkça işletme sahibinin eline geçecek olan vergi sonrası kazanç azalacağından; vergi ile yatırım arasında ters bir etkileşim söz konusu olacaktır.

Vergi yükünün ağır olması tasarruf ve yatırımları düşürdüğü gibi mükelleflerin vergi yüklerini de azaltma eğilimine girmelerine neden olmaktadır. Bu eğilimde vergi planlaması kavramını ortaya çıkarmıştır. Vergi planlaması kavramı, vergi hukuku literatürüne işletme vergiciliği kavramından sonraki süreçte giren bir kavramdır. Almanya dışındaki ülkelerde işletme vergiciliği yerine, vergi planlaması kavramı kullanılmış ve zamanla bu kavram mali literatüre yerleşmiştir.

İşletmeler vergi planlaması ile birlikte, vergi yükümlülüklerini azaltacak, onlara daha az vergi ödeme olanağı sunacak fırsatlar yakalamaktadır. İşletmeler vergi ödeyerek ellerindeki nakit seviyesinin optimum seviyeden aşağıya düşmesini, likidite sıkışıklığı yüzünden işletmenin nakit darboğazına girmesini istemezler. Nakit çıkışı yaratan vergiyi yönetebilmek için vergi planlamasına ihtiyaç duyarlar.

Ulusal sınırların ortadan kalkması, vergi mükelleflerine, toplam vergi yükümlülüklerini minimize etmek için yeni olanaklar sağlamıştır. Bu olanaklardan yasal olanı vergilemede vergiden kaçınma-vergi planlaması olarak adlandırılmakta, yasa dışı yol ise vergi kaçakçılığı şeklinde ifade edilmektedir.

Çalışma kapsamında, ilk olarak vergi planlamasının niteliği ve kapsamına değinildikten sonra, vergi planlaması aracı olarak amortismanlar ile gelir vergisi ve kurumlar vergisi kanunlarında vergi planlaması araçlarından bahsedilecek ve son olarak da uluslararası vergi planlaması konusuna değinilerek vergi planlaması değişik açılardan incelenmeye çalışılacaktır.

Anahtar Kelimeler: İşletmeler, Vergi planlaması, Türk vergi sistemi müesseseleri.

Giriş

Ulaşım ve iletişim maliyetlerinin azalması, ticaret sınırlarının kaldırılması, teknolojik gelişmeye bağlı olarak üretim kapasitesinin artması, dijital ekonominin ortaya çıkması, Dünya Ticaret

Örgütü tarafından yürütülen uluslararası ticaret kuralları sisteminin uygulanması ve çok taraflı ticaret anlaşmalarının yapılması gibi unsurlar küreselleşme sürecini hızlandırmıştır. Yaşanan bu küreselleşme süreci ile birlikte uluslar daha yakın hale gelmiş ve uluslararası kurumsal faaliyetlerin hareketliliği artmıştır.

Özellikle küreselleşme ile birlikte rekabetin hızla arttığı günümüzde işletmeler diğer işletmelere karşı üstünlük sağlamak için bir takım faaliyetlerde bulunmakta ve önemli miktarlarda vergisel avantajlardan yararlanmaktadır. Böylelikle işletmeler vergi planlamaları ile verginin iktisadi faaliyetler üzerindeki olumsuz etkisini azaltmakta, ayrıca yüksek vergi yüklerine sahip olan işletmeler, vergi planlamaları aracılığıyla vergi yüklerini de azaltmaktadır.

1. Teorik Açıdan Vergi Planlaması

Vergi planlaması, bir takvim yılında maksimum vergi avantajı sağlayacak veya minimum vergi ödemeyi mümkün kılacak şekilde, vergisini zamanında ve eksiksiz olarak tahakkuk ettirip ödeyen mükellefler tarafından bilinçli ve ihtiyatlı olarak tasarlanan, geçmişten ve geleceğe yönelik olarak tahmin edilen genel işlemler, faaliyetler, düzenlemeler ve araştırma çabaları olarak belirtilmektedir (Uğur, Kömürcüler, 2008:32).

İşletmeler artan rekabet ortamında kendilerine yer bulmak amacıyla vergi planlamasına başvurmaktadır. Etkin bir planlama ile işletmeler, kaynakların etkin kullanılmasını sağlamakta, tasarruf ve yatırımlarına ivme kazandırmaktadır. Böylelikle işletmeler kendileri için daha fazla harcama yapma imkanına sahip olmaktadır. Ayrıca işletmeler etkin vergi planlaması ile ortaya çıkabilecek krizlere karşı daha iyi bir şekilde mücadele edebilmektedirler.

Vergi planlaması bireyler açısından olduğu kadar devlet açısından da önemlidir. Vergilerin düzenli ve tam olarak ödenmesi, yatırımlar yapılarak yeni istihdam alanlarının oluşturulması ve toplum refahının yükselmesi anlamına gelmektedir. Bu nedenle devlet tarafından vergi planlaması, ülke çapında vergilerin düzenli ve tam olarak toplanması iken; birey açısından ise yasal sınırlar çerçevesinde vergilerin asgari düzeyde ödenmesidir.

1.1. Vergi Planlamasını Gerektiren Nedenler

Vergi kanunlarının kendilerine verdiği hakları kullanarak daha az vergi ödeyenler yasaların kendilerine vermiş olduğu en doğal haklarını kullanmaktadırlar. İki işletmeden biri yasaların kendisine vermiş olduğu hakları kullanıyor ve daha az vergi ödüyor iken, diğer işletme bilinçsizliği sebebiyle bu haklarını kullanmıyor ve daha fazla vergi ödüyorsa fazla vergi ödeyen işletmenin az vergi ödeyen işletme ile rekabet etme şansının daha az olacağı muhakkaktır. Bu sebeple işletmeler rakipleriyle daha iyi rekabet edebilmek amacıyla da vergi planlaması yapmaktadırlar ki bu da en doğal hakları arasındadır.

Küreselleşme ile birlikte artan rekabet ortamı içinde işletmeler söz sahibi olabilmek adına bir takım faaliyetlerde bulunmaktadır. Birincil amacı kar elde etmek olan işletmeler kendilerine maliyet olarak gördükleri birçok unsuru terk etmekte veya maliyeti asgari düzeye indirme çabalarında bulunmaktadır (Bala, 2007:62). Vergi de nakit çıkışı gerektirdiği ve bir maliyet unsuru olduğu için işletmeler için yük oluşturmaktadır. Vergi planlaması yapılmasının temel nedeni yüksek olan vergi yüklerini asgari düzeye indirerek karlılığı arttırmaktır.

Vergi sonrası kullanılabilir gelirin azalmasına bağlı olarak tüketim ve tasarruflar azalmaktadır. Böylelikle özel kesimin yatırıma ayırabileceği gelirler vergiler yoluyla devlete aktarılmaktadır. Ayrıca vergileme ile tüketimde ve yatırımda meydana gelen azalma toplam talepte düşüşe yol açacaktır. Bu da yatırımların uzun vadedeki getirisi hakkında beklentileri değiştirecektir.

Vergi planlaması yapılmasının bir diğer nedeni kayıtdışı ekonominin varlığıdır. Çünkü kayıtdışı ekonominin varlığı işletmeler arasında haksız rekabete yol açmaktadır. Kayıtdışı faaliyetlerde bulunan işletmeler vergi ödemeyerek kendilerine fon sağlamak ve böylelikle işletme faaliyetleri için daha fazla kaynak tahsis etmektedir (İbiş, 2004:76). Bu nedenle vergisini düzenli olarak ödeyen işletmeler bu açığı vergi planlaması yoluyla kapatma yoluna başvurumaktadırlar.

1.2. Vergi Planlamasının Olumlu ve Olumsuz Yönleri

Küreselleşme ile birlikte sınırların ortadan kalkması işletmeleri vergi planlaması yapma mecburiyetinde bırakmıştır. Çünkü vergi planlaması yapan işletmeler mal ve hizmet satışlarında daha esnek politikalar izleyebilmekte, fırsatları daha iyi değerlendirerek, krizlere daha iyi direnebilmekte ve rakiplerine karşı daha avantajlı pozisyonlarda yer alabilmektedir (Edizdoğan vd, 2013:226). Vergi planlaması ile işletmeler sadece bugünün değil geleceğin de planlamasını yaparak belirsizlikleri ortadan kaldırabilmekte, meydana gelebilecek değişimlere kolaylıkla ayak uydurabilmektedirler. Ayrıca işletmeler vergi planlaması ile vergi yüklerini azaltarak yatırımlarını ve tasarruflarını artırmakta ve böylelikle piyasada daha fazla söz hakkına sahip olmaktadır.

Vergi planlamasının işletmeler kadar devlet içinde olumlu yönleri bulunmaktadır. Vergi planlamasını öğrenen mükellefler, aynı amaca ulaşabilmek için yasal olan yöntemi seçmekte, vergi kaçırmadan vazgeçerek vergi planlaması yoluna başvurabilmektedirler (Eroğlu, 2014:9). Bunun dışında vergi planlaması yapan devletler mevcut gelirlerini koruyabilmekte hatta gelirlerini artırma imkanına sahip olabilmektedirler.

Vergi planlaması ile mükellefler kanunda öngörülemeyen boşluklardan yararlanma fırsatına kavuşurlar. Durum böyle olunca da devlet, işletmeler tarafından yapılan vergi planlaması aracılığıyla bu boşlukların neler olduğunu görebilmektedir (Karadağ, 2009:741). Böylelikle devlet bu boşlukları doldurarak gelir kaybını önleyebilir.

İşletmeler açısından vergi planlamasının olumsuz yönünün varlığını söylemek mümkün gözükmemektedir. Ancak işletmeler açısından yapılan vergi planlamasının olumlu yönü olarak ifade edilen vergi yükünün azaltılması devlet açısından olumsuz yön olarak belirtilmektedir. Çünkü vergi

planlaması ile vergi yükünü azaltan mükellefler daha az vergi ödeyerek devletin gelir kaybı yaşamasına neden olmaktadır.

1.3. Vergi Planlamasına Benzer Uygulamalar

Vergiden kaçınma ile vergi kaçırma arasındaki ayırım teori olarak belli olsa da, uygulamada fark çok ince bir çizgiden ibarettir (Alm, 2014:30). Suç unsurunun varlığı iki terim arasındaki farklılığı ortaya koymaktadır. Vergiden kaçınma, vergi mükelleflerinin vergi yükümlülüklerini kaldırmak veya vergi yüklerini hafifletmek amacıyla yasal sınırlar içerisinde yapmış olduğu faaliyetler olarak tanımlanmaktadır (Mughal, Akram, 2012:217).

Vergiden kaçınma mükellefler tarafından üç şekilde gerçekleştirilebilir. Birincisi mükellefler ülke içinde geçerli olan kanuni düzenlemelerin boşluklarından yararlanarak gerektiğinden daha az vergi ödeyebilirler. İkinci olarak mükellefler, geliri elde ettikleri ülkede değil başka bir ülkede beyan ederek vergi avantajı sağlayabilirler. Üçüncü olarak ise mükellefler elde ettikleri geliri sonradan beyan ederek vergi ertelemesi ile vergiden kaçınabilirler.

Daha önce ifade edildiği gibi vergi kaçırma ile vergiden kaçınma arasındaki fark suç unsurudur. Bir diğer ifade ile vergiden kaçınma yasal sınırlar içerisinde meydana gelirken vergi kaçırma yasa dışı faaliyet olup bir suç unsuru oluşturmaktadır. Vergi kaçırma, ödenmesi gereken vergilerin sosyal normlardan ayrılarak veya kanun dışı faaliyetlerde bulunarak ödenmemesidir. Bu nedenle vergi kaçırmak bir suç unsuru olduğu için vergi kaçırıcılar bu davranışlarını gizlerler (Korndörfer vd, 2014:19).

Vergiden kaçınma ile vergi kaçırma farklı kavramlar olsa da her ikisinin de aynı nedenlerden dolayı ortaya çıktığı ifade edilebilir. Vergi ahlak ve bilincinin olmaması, yüksek vergi oranları, vergi teşviklerinin yetersizliği, vergi cezalarının caydırıcılık etkisinin azlığı, adaletli ve etkin bir vergi sisteminin bulunmaması, kamu bilgilendirme kampanyalarının olmaması, vergi mükellefleri ile vergi yetkilileri arasındaki bağlantının zayıflığı, yoksulluk ve vergi tabanının genişlemesi vergi kaçırma ve vergiden kaçınmanın nedenleri arasındadır (Mughal, Akram, 2012:220).

1.4. Türk Vergi Sisteminde Vergi Planlamasının Önündeki Engeller

Türk Vergi Sisteminde var olan sık mevzuat değişimleri, istikrarsızlık ve geriye yürütülen hükümler vergi planlamasının önündeki önemli engellerdir.

Mükellefler gelecekle ilgili kararlarını var olan mevzuata göre düzenlemekte ve planlamaktadır. Mevzuatın sık sık değişmesi ise yapılan planların anlamsız kalmasına ve sürekli revize edilmesine neden olabilmektedir. Bu nedenle sık mevzuat değişikliğinden kaçınılması gerekmektedir.

Kanunların geriye yürümemesi, bir diğer ifade ile geçmişe etkili olmaması gerekmektedir. Geriye yürütülen hükümler tıpkı mevzuat değişikliği gibi mükelleflerin planlarını anlamsız kılabilir.

Mükelleflerin önünü görebilmeleri ve planlarını daha sağlıklı yapabilmeleri, yükümlülüklerini zamanında yerine getirebilmeleri ve vergisel avantajlardan yararlanabilmeleri için bu engellerin ortadan kaldırılması gerekmektedir.

2. Vergi Planlaması Aracı Olarak Amortisman Uygulaması

İşletmeler vergi planlaması yoluyla ödeyecekleri vergiyi azaltmak istemektedirler. Amortismanlar da vergi planlaması yöntemlerinden biri olarak kabul edilmektedir.

Amortismanın konusu, işletmeye dahil gayrimenkul ve sabit kıymet niteliğindeki diğer maddi kıymetlerle, gayri maddi kıymetlerin değerinde meydana gelen azalmaların muhasebe kayıtlarına alınarak, sonuç hesaplarına yansıtılması ve bu suretle değeri düşen kıymetin değerindeki düşmenin meydana geldiği yıl gider veya maliyet unsuru olarak dikkate alınmasıdır.

VUK'un 313. maddesinin 1. fıkrasına göre iktisadi bir kıymetin amortismanına tabi tutulması için şu şartların bulunması gerekir.

- a) İktisadi kıymet envantere dahil olmalıdır.
- b) İşletmede bir yıldan fazla kullanılmalıdır.
- c) Yıpranmaya, aşınmaya veya kıymetten düşmeye maruz bulunmalıdır.

2.1. VUK'a Göre Amortisman Yöntemleri

Normal amortisman yöntemi; amortisman ayırmak mükelleflerin isteğine bırakılmış olup, işletmenin karlı olması halinde o dönem ayrılan amortisman kadar gider vergilendirilebilir karı düşürecektir. Normal amortisman yönteminde iktisadi kıymetin faydalı ömrü boyunca sabit oranda ve tutarda itfası öngörülmüştür.

Azalan bakiyeler yöntemi; yeni bir duran varlık iktisap eden mükelleflerin, ilk yıllarda daha fazla amortisman ayırmak suretiyle, başlangıçta ödeyecekleri verginin bir kısmının daha sonra alınması ve bu suretle belirli bir mali imkan sağlanması öngörülmüştür.

Kıst amortisman yöntemi; VUK'un 320. maddesi uyarınca, işletmelere ait binek otomobillerinin aktive girdiği hesap dönemi için ay kesri tam ay sayılmak suretiyle kalan ay süresi kadar amortisman ayrılacağı belirtilmiştir.

Fevkalade amortisman yöntemi; normalden fazla aşınma ve yıpranmaya maruz kalan ve bu nedenle de faydalı ömürlerinde veya değerlerinde değişiklikler meydana gelmiş olan amortismanına tabi iktisadi kıymetler için fevkalade oranlarda amortisman ayırmak, iktisadi kıymetin aşırı yıpranan payının gider olarak dikkate alınabilmesi ve bilançoda gerçek değeri ile görünmesi açısından önemlidir.

2.2. VUK'a Göre Amortisman Yöntemini Değiştirme

VUK'un mükerrer 320. maddesine göre; iktisadi ve teknik bakımdan bir bütün teşkil eden değerler için normal veya azalan bakiyeler yönteminden yalnız birisi uygulanabilmektedir.

Mevcut düzenlemede maddi duran varlıklar için normal amortisman yöntemine göre amortisman ayrılmaya başladıktan sonra bu yöntemden dönülememekte, azalan bakiyeler yöntemi kullanılırken ise normal amortismanına dönüşüm yapılabilmektedir. Azalan bakiyeler yöntemini sadece bilanço usulüne göre defter tutan mükellefler uygulayabilmektedir.

VUK'a göre amortisman faydalı ömürler esas alınarak tespit edilen oranlara göre ayrılmakta ve yararlı ömür olağan üstü durumlar dışında sabittir. Ayrıca azalan bakiyeler yönteminde amortisman oranı normal amortismanın iki katı olup, bu oran hiçbir şekilde % 50'yi aşmamaktadır. Bu faydalı ömürlere uyulması zorunludur.

Ayrıca azalan bakiyeler yoluyla amortisman yönteminde amortisman oranı normal amortismanın iki katı olup, oranın uygulamasında herhangi bir sınırlama bulunmamaktadır.

Genel itibari ile amortisman süresinin son iki yılında normal amortismanına geçilmesi tavsiye edilse de; teknolojik eskime, yıpranma, paranın zaman değeri gibi hususları göz önünde bulundurmak ve buna göre karar vermek doğru olacaktır. Ancak, işletmenin vergi matrahını düşürmek için yöntem değişikliğine gitmesi halinde kar rakamının düşmesinin işletme açısından başka etkileri olacaktır (Sarıtaş, Şişman, 1999). İşletme kredi kullanmak istediğinde bankalar işletmenin kredibilitesini ölçmek için kârlılık, aktif büyüklüğü gibi unsurları göz önünde bulunduracağından ticari anlamda kârı düşük olan bir firmaya kredi vermeme riski karşısında işletmeler piyasada mali tablo makyajlaması olarak tanımlanan gelir tablosu ve bilanço kalemleri üzerinde oynama yaparak, bankalara fiili durumun dışında yanıltıcı tablolar sunmaya çalışacaklardır.

Amortisman uygulamaları neticesinde işletmeler seçmiş oldukları yönteme göre, daha fazla veya daha az dönem gideri yazabilmekte, üretilen mamulün maliyetini düşürüp arttırabilmekte, ilgili dönem karının gelecek dönemlere aktarılması suretiyle vergi erteleme sağlanmaktadır. İşletmenin faaliyetinin karla sonuçlanması halinde, amortisman gideri yoluyla, kar azaltılmakta, ödenmeyen vergi sebebiyle işletmeden çıkmayan nakit, faize yatırılarak gelir elde edilebilmektedir. Ancak, işletme uzun süreden beri zarar ediyorsa, nakit çıkışı gerektiren bir vergi yükü yok ise nakit ve faiz etkisinden bahsetmek söz konusu olmamaktadır. Söz konusu etkilerin haricinde, amortismanlar, işletmenin sermayesinin korunması ve iktisadi kıymetlerin net değeri ile bilançoda yer alması açısından da önem taşımaktadır.

2.3. Türkiye Muhasebe Standartlarına (TMS) Göre Amortisman Yöntemleri

Normal amortisman yöntemi; duran varlığın maliyet bedelinden yararlı ömrünün sonunda öngörülen kalıntı değeri çıkartıldıktan sonra kalan kısmı, eşit tutarlarda gidere dönüştürülerek yok edilir.

Azalan bakiyeler yöntemi; azalan bakiyeler yönteminde, kalıntı değer indirilir (kalıntı değeri önemsiz değilse) ve normal amortisman oranının 2 katı dikkate alınır (VUK’da amortisman oranının %50’yi geçmemek şartıyla normal amortisman oranının iki katı olduğu belirtilmiş olup, standartta bir sınır belirtilmemiştir). Kıst amortisman uygulamasında dolayı kalan aylara ilişkin amortisman tutarı faydalı ömrün bittiği yılı takip eden yılda gider olarak dikkate alınır.

Azalan bakiyeler yönetimi ilk yıllar daha fazla amortisman ayırmayı sağlayan bir yöntem olmakla beraber TMS 16’da ki kıst amortisman uygulamasından dolayı 6. yıl daha yüksek amortisman gideri ayrılması söz konusu olmaktadır.

Üretim Miktarı Yöntemi; beklenen kullanım ya da üretim miktarı üzerinden amortisman ayrılır. Bu amortisman yönteminde, faydalı ömür yerini üretim miktarına bırakmıştır. Maddi duran varlıkların üretim kapasitesi göz önüne alınarak her yıl için üretilen miktar kadar amortisman ayrılmaktadır.

Üretim miktarı yöntemi, iktisadi kıymetin üretimde kullanıldığı oranda amortisman gideri ayırmaya imkan sağlamakta, üretimde kullanılmayan iktisadi kıymet için amortisman ayırmak ise mümkün olmamaktadır (Taşkın, 2012).

İşletmeler, TMS’e göre yöntemler seçme ve değiştirme konusunda serbesttirler. TMS’nin amortisman yöntemi seçme ve değiştirme konusunda, işletmeye geniş bir takdir yetkisi tanıdığı, vergi planlaması yapma açısından esnek ve azami bir özgür ortam yarattığı anlaşılmaktadır (Demir, Göçmen, 2014:42).

2.4. Vergi Planlaması Açısından Amortismanların Değerlendirilmesi

Amortisman uygulamaları neticesinde işletmeler seçmiş oldukları yönteme göre, daha fazla veya daha az dönem gideri yazabilmekte, üretilen mamulün maliyetini düşürüp arttırabilmekte, ilgili dönem karının gelecek dönemlere aktarılması suretiyle vergi erteleme sağlanmaktadır. İşletmenin faaliyetinin karla sonuçlanması halinde, amortisman gideri yoluyla, kar azaltılmakta, ödenmeyen vergi sebebiyle işletmeden çıkmayan nakit, faize yatırılarak gelir elde edilebilmektedir. Ancak, işletme uzun süreden beri zarar ediyorsa, nakit çıkışı gerektiren bir vergi yükü yok ise nakit ve faiz etkisinden bahsetmek söz konusu olmamaktadır.

İşletmeler amortisman uygulama yöntemini değiştirebilmektedir. Kullanılan amortisman usulü değiştirilse de, değiştirilirse de mükellefin ayracağı toplam amortisman tutarı her hal ve karda birbirine eşit olacaktır. Ancak sonraki yıllarda ayrılacak amortisman tutarının bir kısmının daha önceden ayrılması mükelleflerin ödeyecekleri vergilerin bir kısmının ertelenmesini sağlamaktadır. Özellikle faiz oranlarının yüksek olduğu ülkelerde ödeyecekleri vergilerin bir kısmını bu yöntemle ertelemelerinin mükelleflere mali açıdan yarar sağlayacağı kuskusuzdur.

VUK ve TMS açısından değerlendirdiğimizde; VUK’un her ne kadar işletmenin insiyatifine bıraktığı hususlar sınırlı olmakla beraber, TMS’e göre daha fazla amortisman ayrılmasına yol açtığı

dolayısıyla da vergi yükünü azaltıcı etkisi itibariyle vergi planlaması yapılmasına imkan verdiği, TMS'nin faydalı ömür, amortisman yöntemini seçme ve değiştirme, kalıntı değer tahmini gibi hususları işletmenin takdirine bıraktığı ve sunduğu özgür ve esnek yapısı itibariyle vergi planlaması yapmaya daha elverişli düzenlemeler içerdiği, VUK'un matrahın aşınmasını önleyici kuralcı anlayışı ile işletmelerin iktisadi ve ticari gerçeklerine uygun olmayan uygulamalara sebep olduğu, TMS'nin ise aksine şekle değil öze önem veren yapısıyla işletmelerin iktisadi ve ticari gerçeklerine uygun uygulamalara izin verdiği, VUK ve TMS'deki farklılıkların, her iki düzenlemeye göre işlem yapmak zorunda olan işletmeler açısından kargaşaya sebep olabileceği gözlemlenmiştir.

Bu durumda, işletmeler TMS'ye göre amortisman hesaplayacaklar, ancak mali karı belirlerken Vergi Usul Kanunu hükümlerini uygulayacaklardır. Bu durumda ise ortaya çıkan farklılığın düzeltilmesi açısından çeşitli kanuni düzenlemelerin yapılması gerekmektedir. VUK'da yer alan düzenlemelerin standartlarla uyumlu hale getirilmesinde yarar vardır.

3. Gelir Vergisi Kanunu Ve Kurumlar Vergisi Kanununda Vergi Planlaması Araçları

Hem Gelir Vergisi Kanunu hem de Kurumlar Vergisi Kanununda vergi planlamasına yönelik bir takım uygulamalar söz konusudur ve bu uygulamalar, işletmeler için kolaylık yaratmaktadır.

3.1. Vergi Planlaması Aracı Olarak Gider ve İndirimlerin Etkilerinin İncelenmesi ve Değerlendirilmesi

İşletmelerin vergi planlaması yapmaları yanında çeşitli kanunlarda yer alan gider hükümlerini kullanarak ödeyecekleri vergileri azaltmaları da mümkündür (Erdem, 2012:162). İşletmelerin yatırım ve finansman kararları üzerinde etkili olan bu gider hükümleri Gelir Vergisi Kanunu ve Kurumlar Vergisi Kanunu'nda yer almaktadır. Vergiye tabi gelirin ve kurum kazancının tespitinde bu giderler indirilmekte ve ödenecek vergi miktarı bulunmaktadır.

Gelir Vergisi Kanunu'nun (GVK) 40. maddesinde indirilebilecek giderler, 41. maddesinde ise indirilemeyecek giderler açıklanmıştır. Bu kapsamda; ticari kazancın elde edilmesi ve devam ettirilmesi için yapılacak genel giderler, personel ücretleri, işçilerin işyerindeki tedavi, ilaç ve giyim giderleri, işçiler için ödenen sosyal güvenlik primleri, işçilere işyerinde ya da eklentilerinde yapılan beslenme ve barınma giderleri, işle ilgili olarak ve işin gerektirdiği ölçüde yapılan seyahat konaklama giderleri, işle ilgili olarak sözleşme, mahkeme kararı ya da kanun hükmüne göre ödenen zarar, ziyan tazminatlar, işletmede kullanılan taşıtların giderler ve kanunda tanımlanmış diğer giderler vergi matrahından indirilebilecektir.

Ayrıca vergiyle ilgili VUK'un amortisman ve değerlendirme hükümlerini düzenleyen 258-330 arasında kalan maddelere göre; işletmede kayıtlı olan gayrimenkullerin amortismanları gider olarak yazılabilir; değerlendirme konusundaki hükümlerin uygulanması ile de vergi matrahı azaltılabilir ya da artırılabilir.

Vergi matrahının azaltılmasını önlemek amacıyla GVK'nın 41. maddesinde ise indirilemeyecek giderler açıklanmıştır. Bu kapsamda; işletme sahibi ile eşinin çocuklarının işletmeden çektikleri paralar ile aynen aldıkları diğer değerler, teşebbüs sahibinin kendisine, eşin, küçük çocuklarına işletmeden ödenen aylıklar, ücretler, ikramiyeler, komisyonlar vb, ödemeler, teşebbüs sahibinin işletmeye koyduğu sermaye için yürütülecek faizler, teşebbüs sahibinin, eşinin ve küçük çocuklarının işletmeden olan alacakları üzerine yürütülecek faizler, Kurumlar Vergisi Kanunu (KVK) 13. maddesi kapsamında transfer fiyatlandırması hükümleri çerçevesinde emsallere uygun olmayan fiyat ya da bedeller üzerinden yapılacak işlemler, her türlü para cezaları ve vergi cezaları ile teşebbüs sahibinin suçlarından doğan tazminatlar, kiralama yoluyla edinilen ya da işletmede kayıtlı taşıtların işletmenin esas faaliyet konusu ile ilgili olmayanların giderleri ve amortismanları gider olarak indirilemeyecektir.

İşletmelerin KVK kapsamında bir hesap dönemi içinde elde ettikleri safi kazancın tepsinde GVK'nın ticari kazanç hükümleri uygulanmaktadır. (KVK M.6(2)) Bu durumda GVK'nın 40. maddesinde sayılan giderleri hasılatlarından indirebilmekteydiler. Ayrıca bu indirimlere ek olarak KVK'nın 8. maddesi ile 10. maddesinde yer alan gider ve indirimleri de kazançlarından düşebilmekteydiler.

Kurum kazancının tespitinde ise KVK bazı indirimlerin yapılamayacağını hüküm altına almıştır. Transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü kazanç dağıtımı (KVK m.13), örtülü sermaye (KVK m.12) ve diğer indirimler (KVK m.11) olarak tanımlanan hükümler gereği kanunda yer alan düzenlemelere göre tespit edilen ve matrahı azaltan uygulamalar kanunen kabul edilmeyen gider olarak kabul edilmektedir. GVK ve KVK'da yer alan bu düzenlemeler işletmelerin vergi planlaması yapmasına olanak sağlamakta, hatta kolaylaştırmaktadır.

3.2. Vergi Planlamasına Gelir ve Kurumlar Vergisi Tarife ve Oranlarının Etkilerinin İncelenmesi

Vergi oranlarının yüksek olması vergi kaçırmanın en önemli nedenlerinden birisidir. Mükelleflerin yüksek oranlı vergiye karşı gösterdiği tepki, vergi kaçırmaaktır. Bu durum vergi matrahını ve vergi gelirlerini düşürmektedir. Buna karşılık, düşük vergi oranları vergi kaçırma ve vergiden kaçınma isteğini sona erdirerek, vergi tabanının genişlemesinde olumlu etki yaratmakta, sonucunda vergi gelirlerinde artış meydana gelmektedir.

Vergi oranlarında artış yaşandıkça, vergi yükünün de vergi oranının karesi nispetinde arttığı anlaşılmaktadır. Fakat Türk Vergi Sistemi'nde, vergi oranları yüksekte olsa vergi tabanının dar olması nedeniyle Türkiye birçok Avrupa ülkesinden daha düşük bir vergi yüküne sahiptir. Vergi tabanının darlığı ise verginin ağırlıklı olarak mal, hizmet ve gelirden alınmasından kaynaklanmaktadır.

Gelir vergisi tarifesi artan oranlı, kurumlar vergisi ise sabit oranlıdır ve birçok ülkeye göre vergi yükü daha düşüktür. Vergi oranları artarsa vergi yükü de doğru orantılı olarak artacağından

işletmeleri ve mükellefleri vergiden kaçınmaya itecektir. Vergi oranları düşük olup, vergi yükü azaldığında mükelleflerin ve işletmelerin vergi planlaması yapması da gerekmeyecektir.

3.3. Bir Vergi Planlaması Yöntemi Olarak İndirimli Kurumlar Vergisi Uygulamasının İncelenmesi ve Değerlendirilmesi

Bölgeler arası gelişmişlik düzeyi farkının azaltılması ve yatırımların teşvik edilmesini amaçlayan KVK'nın 32/A ve geçici 4.maddesinde yer alan indirimli kurumlar vergisi uygulaması 2009 tarihinde yürürlüğe girmiştir.

KVK 32/A maddesine 6322 sayılı kanununun 39.maddesiyle eklenen bent uyarınca, yatırıma başlama tarihinden itibaren bu maddeye göre hesaplanacak yatırıma katkı tutarına mahsuben, toplam yatırıma katkı tutarının %50 sini ve gerçekleştirilen yatırım harcaması tutarının geçmemek üzere, yatırım döneminde kurumun diğer faaliyetlerinden elde edilen kazançlarına indirimli kurumlar Vergisi oranı uygulamak suretiyle yatırıma katkı tutarın kısmen kullandırmaya, bu oranı her bir il grubu için sıfıra indirmeye ve %80 e kadar arttırmaya bakanlar kurulu yetkili kılınmıştır.

15/06/2012 tarih ve 2012/3305 sayılı “Yatırımlarda Devlet Yardımları Hakkında Karar”a göre, bölgesel ve büyük ölçekli yatırımlara, Kararda belirtilen indirimli kurumlar vergisi oranları uygulanmaktadır. Karara göre;

- İndirilen kurumlar vergisi veya gelir vergisi tutarı yatırıma katkı tutarına ulaşınca kadar indirimli vergi uygulamasına devam edilir.
- Yatırımın kısmen veya tamamen faaliyete geçmesinden sonra devri halinde indirimli vergi oranından devir tarihine kadar devreden, devir tarihinden sonra ise devralan, aynı koşulları yerine getirmek kaydıyla yatırıma katkı tutarının kalan kısmı için yararlanır.

Kurumlar Vergisi Kanununun geçici 4. maddesine göre; münhasıran tekstil, konfeksiyon ve hazır giyim, deri ve deri mamulleri sektörlerinde faaliyette bulunanlardan üretim tesislerini Bakanlar Kurulunca belirlenen illere 31/12/2010 tarihine kadar nakleden ve asgari 50 kişilik istihdam sağlayan mükelleflerin, bu illerdeki işletmelerinden sağladıkları kazançlar için nakil tarihini izleyen hesap döneminden itibaren beş yıl süreyle kurumlar vergisi oranı % 75 indirimli olarak uygulanır. Bu teşviktan gelir vergisi mükellefleri de yararlanır.

İndirimli kurumlar vergisi uygulaması yatırımcılar açısından miktarsal olarak en cazip destek olmakla beraber aynı zamanda uygulamada en çok sorun yaratan ve tereddüde düşülen teşvik destek unsurudur. Bu sorunların ve tereddütlerin temelinde ise yasa ve ikincil mevzuatta konuların tam olarak açıklığa kavuşturulmamış olması yatmaktadır. Ayrıca destek miktarlarının sıkça değiştirilmesi de yatırımcılar açısından bir belirsizliğe yol açmakta ve planları bozmaktadır.

3.4. İşletmelerin Yeniden Yapılanmaları ve Vergi Planlaması Açısından Devir, Birleşme, Bölünme ve Hisse Değişimi İşlemlerinin Analizi

İşletmeler bazı teşvik ve avantajlar dışında yeniden yapılanmaya giderek de bir vergi planlaması yapmaktadırlar.

Kurumlar Vergisi Kanunu sermaye ortaklıklarındaki “Birleşme” kavramını “Birleşme, Devir, Bölünme ve Hisse Değişimi” olmak üzere, değişik amaçlı işlemler olarak ele almıştır.

Bir anonim şirket, diğer bir şirketle birleşerek yeni bir ortaklık kurabilir, bu hale "**birleşme**" denir. Bu birleşmede her iki ortaklıkta tüzel kişiliğini kaybetmekte ve birleşerek yeni bir tüzel kişilik oluşturmaktadır. Bir anonim ortaklık, tüzel kişiliğini kaybetmeyen bir ortaklığa katılabilir, bu hale ise "**devir**" adı verilmektedir. Katılmada katılan ortaklık tüzel kişiliğini kaybettiği halde, katılan ortaklığı içine alan ortaklık tüzel kişiliğini korumaktadır.

Bir ortaklığın tamamen tüzel kişiliğini kaybederek diğer bir ortaklığa katılması suretiyle birleşmesine ise "**bölünme**" (KVK md.19) adı verilmiştir. Kanununun 19.maddesinin 3.fıkrasının (a) bendine göre gerçekleştirilen bölünmelerde, şartlara uyulduğu takdirde bölünme suretiyle münfesi kurumun sadece bölünme tarihine kadar elde ettiği kazançlar vergilendirilir; bölünmeden doğan kârlar ise hesaplanmaz ve vergilendirilmez.

Hem katılan, hem de katılanı tüzel kişiliğine kabul eden ortaklık KVK'nın bölünme başlığı ile düzenlediği koşulları tam ve noksansız olarak yerine getirecek olur ise, o takdirde bölünme tarihine kadar olan kurum kazançları hariç bölünmeden oluşabilecek kârlar hesaplanmamakta ve vergilendirilmemektedir.

19.maddenin 3.fıkrasının (b) bendine göre gerçekleştirilen kısmî bölünme işlemlerinde ise, bölünen kurumun bölünme tarihine kadar tahakkuk etmiş ve edecek vergi borçlarından bölünen kurumun varlıklarını devralan kurumlar, devraldıkları varlıkların emsal bedeli ile sınırlı olarak müteselsilen sorumlu olurlar.

Bu hukuk normuna uygun olarak yapılacak bölünmeler de verginin ertelenmesi suretiyle vergi avantajından yararlandırılmaktadır.

KVK'nın 19.maddesi (c) bendine göre hisse değişimi, Tam mükellef bir sermaye şirketinin, diğer bir sermaye şirketinin hisselerini, bu şirketin yönetimini ve hisse çoğunluğunu elde edecek şekilde devralması ve karşılığında bu şirketin hisselerini devreden ortaklarına kendi şirketinin sermayesini temsil eden iştirak hisselerini vermesidir. Hisseleri devralınan şirketin ortaklarına verilecek iştirak hisselerinin itibari değerinin %10'una kadarlık kısmının nakit olarak ödenmesi, işlemin hisse değişimi sayılmasına engel değildir.

Kanunda belirtilen işlemlerden doğan kârların hesaplanmayacağı ve vergilendirilmeyeceği hüküm altına alınmıştır. Buna göre, hisse değişiminde bir kazanç hesaplanmayacağından hem kurumlar vergisi hem de istisna stopajı söz konusu olmayacaktır. Ayrıca, dağıtımı mümkün bir kazanç ortaya çıkmayacağından, bir temettü vergilemesinden de bahsedilemeyecektir.

KVK'nın 19.maddesinde düzenlenen vergisiz hisse değişimi uygulaması, aynı maddede düzenlenen devir ve bölünme gibi diğer vergisiz yapılanma uygulamalarında olduğu gibi, bu işlemler

sonucu doğan kazancın tümüyle vergiden istisna tutulmasını değil, kazancın oluşmasını ve dolayısıyla o aşamada vergilendirilmesini önlemeye yöneliktir. Bir istisna değil, vergi erteleme uygulamasıdır.

Hisse değişiminde devredilen hisseler sonucunda devralınan hisseler, iktisap bedelleri ile başka bir ifadeyle devrolunan hisselerin kayıtlı iktisap bedeli ile yeniden kayda alındığından, bu işlem nedeniyle kâr hesaplanmamaktadır. Ancak, herhangi bir şekilde, devralınan hisselerin daha sonra elde çıkarılması durumunda, daha önce vergilendirilmeyen kâr da dahil oluşan tüm kazanç vergiye tabi kurum kazancına dahil olmaktadır.

İşletmeler yeniden yapılanma ile zarar mahsubu da yapabilmektedir. KVK'nın 19 ila 20.maddelerine göre zarar indirimi için, devreden ve devralan ortaklıkların aynı sektörde faaliyet göstermesi ve son beş yılı kapsamaması gerekmektedir.

"Aynı sektörde faaliyet gösterme" şartıyla devir tarihi itibarıyla mevcut aktif toplamını aşmayan zararların mahsubu" ifadesi "devir tarihi itibarıyla mevcut öz sermaye tutarını geçmeyen zararların mahsubu" ifadesi ile değiştirilmiştir.

Zarar mahsup hakkının öz sermaye ile sınırlandırılması aktif toplamı ile sınırlı eski uygulamaya nazaran mahsup imkanını sınırlandırmaktadır. Zira genellikle zarar mahsup hakkı bulunan kurumların öz sermayeleri düşüktür veya bu kurumlar sermayelerini kaybetme tehlikesi ile karşı karşıyadır. Özetle ifade etmek gerekirse, devralan kurum zararının mahsubu uygulaması eskisine oranla önemli ölçüde sınırlandırılmış, bu konunun vergi planlama aracı olarak kullanılması engellenmek istenmiştir.

Ancak, zararlı firmanın karlı firma tarafından devralınması yöntemi yerine karlı firmanın zararlı firma tarafından devralınması durumunda devralınan kurum zararlarının mahsubu söz konusu olmadığından zararların kullanılması konusunda öz varlık sınırı da bulunmamaktadır. Bu şekilde gerçekleştirilecek devir yoluyla birleşme etkin bir vergi planlama aracı olabilmektedir.

4. Uluslararası Vergi Planlaması

Küreselleşme ve ticari sınırların kalkmasıyla birlikte şirketlerin uluslararası faaliyetleri artış göstermiştir. Şirketler dış pazarlara ulaşmak için yurt içinde ihracat amaçlı ürün üretmekle yurt dışında üretmek arasında seçim yapmak durumunda kalmışlardır (Demir,2014). Dış piyasaların büyüklüğü, büyüme beklentileri, ücret ve üretkenlik seviyeleri gibi vergi dışı faktörlerle birlikte vergi maliyetleri bu kararın verilmesinde önemli rol oynamaktadır. Ülkelerin yerel ve uluslararası vergi mevzuatları dikkate alınarak, işletmenin en az vergiyi ödemesi için daha az vergi ödeyeceği davranışları tercih etmesi uluslararası vergi planlaması kavramını ortaya çıkarmıştır.

4.1. Vergi Rekabeti ve Vergi Planlaması

Vergi rekabeti, bir ülkenin önemli ölçüde vergileri düşürme ve avantajlar sağlama yoluyla yatırım faaliyetlerini ve işletmeleri çekmek için olanaklar sunma davranışı olarak tanımlanmaktadır

(Aktan, Vural, 2004:22). Vergi rekabeti teoride vergi oranlarının düşmesine neden olan bir uygulamadır.

Vergi rekabetinin iki tarafı bulunmaktadır. Vergi cennetleri, bu ilişkide vergi almayan tarafta olan ülkelerdir. Bu ülkeler "**üretim vergi cennetleri**" ve "**geleneksel vergi cennetleri**" olarak ikiye ayrılmaktadır. Geleneksel vergi cenneti olarak tanımlanan ülkeler, genel olarak küçük, doğal kaynakları kıt ve fiziksel yatırımlar için cazip olmayan ülkelerdir. Bu ülkeler, vergi almadıkları ve vergiden kaçınma olanağı sağladıkları birey ve kurumlardan aldıkları yıllık ücretler, bunların sağladıkları iş olanakları ve hizmet alımları ile ekonomilerini ayakta tutmaya çalışmaktadırlar. Üretim vergi cennetleri ise daha çok ülkelerinde yabancı direkt yatırımların artması ve üretim tesislerinin kurulması için çaba sarf eden ülkelerdir (Karaca, 2001).

Vergi rekabetinin diğer tarafı gelişmiş ülkelerdir. Bunlar, ülkelerinde ikamet eden kurum ve bireylere sundukları kamu hizmetlerinin karşılığı olarak ve sosyal devlet olma özellikleri dolayısıyla vergi toplamak zorunda olduklarını, ancak vergi rekabeti sonucunda vergi gelirlerinin azaldığını belirtmektedirler (Ferhatoğlu, 2005).

Vergi rekabetinde zarar gören tarafta olan devletlerin vergi rekabetine ilk tepkileri, genellikle vergi oranlarında indirim gitmek olmuştur. Bu nedenle, ABD başta olmak üzere belirli ülkeler gelir vergisi ve kurumlar vergisi oranlarında indirim gitmişlerdir (Uğur, Kömürcüler, 2008:45). Bununla da kalmamış OECD'nin önderliğinde vergi rekabeti ile mücadeleye yönelik birçok çalışma yapılmıştır. Bu çalışmalar sonucunda da bazı ülkeler vergi cenneti olarak ilan edilmiş, beyan edilmeyen gelirler için yaptırımlar uygulanması hedeflenmiştir.

Vergi rekabeti ile mücadele edebilmek için vergi oranlarının indirildiğine değinmiştik. Bu uygulama aslında bir vergi planlaması aracıdır. İşletmeler ancak vergi planlaması yaparak vergi rekabetinden korunabilir ve piyasalarda varlığını devam ettirebilirler.

4.2. Transfer Fiyatlandırması ve Vergi Planlaması

Transfer fiyatlandırması, pozitif bir yaklaşımla vergi planlaması, negatif bir yaklaşımla ise vergiden kaçınma aracı olarak ifade edilmektedir.

Transfer fiyatlandırması kavramı en geniş ifadeyle bir ticari işletmenin kendi bölümleri ya da kolları arasındaki mal ve hizmet satışlarında uyguladığı fiyat olarak tanımlanabileceği gibi çokuluslu şirketlerin karlarını farklı ülkelerde konumlandırılmış ana ve bağlı işletmeler arasında kaydırarak vergiden kaçınmayı sağlayan bir yönetim ve muhasebe tekniği olarak da tanımlanabilir.

Transfer fiyatlamasının vergileme ile ilgili üç amacı, tarifeleri ayarlamak, vergi düzenlemelerine uymak ve vergi yükünü yönetmektir (Günaydın, 1999:216).

1 Ocak 2007 tarihinde yürürlüğe giren KVK'ya 13.maddesine göre ilişkili kişilerle yapılan mal ve hizmet alım ya da satımında uygulanan fiyat veya bedelin, aralarında böyle bir ilişkinin bulunmaması durumunda oluşacak fiyat veya bedele uygun olması gerekecektir. Emsaline uygunluk

ilkesine göre tespit edilen fiyat veya bedellere ilişkin hesaplamalara ait kayıt, cetvel ve belgelerin ispat edici kayıtlar olarak saklanması da gerekecektir. Aksi taktirde, aynı maddenin 6.maddesinde, *“Tamamen veya kısmen transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü olarak dağıtılan kazanç, Gelir ve Kurumlar Vergisi kanunlarının uygulamasında, bu maddedeki şartların gerçekleştiği hesap döneminin son günü itibarıyla dağıtılmış kâr payı veya dar mükellefler için ana merkeze aktarılan tutar sayılır. Daha önce yapılan vergilendirme işlemleri, taraf olan mükellefler nezdinde buna göre düzeltilir. Şu kadar ki, bu düzeltmenin yapılması için örtülü kazanç dağıtan kurum adına tarh edilen vergilerin kesinleşmiş ve ödenmiş olması şarttır.”* denmektedir. 11.maddede de belirtildiği gibi, bu durumda yapılan indirimler kabul edilmez ve işletmelerin bu konularda indirimine gitmeleri vergi kaçırmaya gireceği için, vergi planlaması konusu edilemez.

Ancak, 13. maddenin 5.bendine göre, *“İlişkili kişilerle yapılan mal veya hizmet alım ya da satımında uygulanacak fiyat veya bedelin tespitine ilişkin yöntemler, mükellefin talebi üzerine Maliye Bakanlığı ile anlaşarak belirlenebilir. Bu şekilde belirlenen yöntem, üç yılı aşmamak üzere anlaşmada tespit edilen süre ve şartlar dahilinde kesinlik taşır.”* denmektedir. Peşin fiyat anlaşması denilen bu anlaşmaya göre transfer fiyatlandırmaları vergi planlamasının ana konularından biri oluşmaktadır. Geleceğe yönelik vergi yüklerinden kurtulmak için geleceğe yönelik olarak bu anlaşmaların ayarlanarak transfer fiyatlandırmasına gidilmesi ve vergi planlamasına olanak tanıyan bu sürecin işletmelerin vergi yüklerinde azalmaya yol açması kaçınılmazdır. Bu nedenlerle, transfer fiyatlandırması çalışmaları vergi planlama çalışmaları içinde önemli bir yer almış bulunmaktadır.

4.3. Vergi Planlaması Açısından Serbest Bölgelerin İncelenmesi ve Değerlendirilmesi

Genel olarak serbest bölgeler; ülkenin siyasi sınırları içinde olmakla beraber gümrük bölgesi dışında sayılan, ülkede geçerli ticari, mali ve iktisadi alanlara ilişkin hukuki ve idari düzenlemelerin uygulanmadığı veya kısmen uygulandığı, sınai ve ticari faaliyetler için daha geniş teşviklerin tanındığı ve fiziki olarak ülkenin diğer kısımlarından ayrılan yerler olarak tanımlanabilir (Karaduman, Yıldız, 2002).

Serbest bölgeler siyasi ve ideolojik farklılıklara rağmen tüm dünyada uygulanmış ve uygulanmakta olan bir ekonomi politikası aracıdır. Ülkemizde de özellikle 1980'li yıllara egemen olan ekonominin dışa açılması, ihracata dayalı büyüme modelinin benimsenmesi ve liberalleşme akımı sonucunda serbest bölge uygulamaları başlamış bulunmaktadır. İhracata yönelik yatırımların ve üretimlerin artması, yabancı sermaye ve teknoloji girişinin hızlandırılması, ekonomi girdi ihtiyacının ucuz ve düzenli bir şekilde temin edilmesi ve dış finansman ve ticaret imkanlarından daha fazla yararlanılması amaçlarıyla kurulan serbest bölgelerin Türkiye'deki kısa geçmişinin pek de başarısız olduğu söylenemez. Kendinden beklenen hacmi, potansiyeli gösterememelerine rağmen serbest bölgeler ekonomimizde önemli bir yer tutmaktadır.

Serbest bölgeler çeşitli vergisel muafiyetler sağlaması sebebiyle vergi planlaması aracı olarak kullanılabilir (Ebiri, 2006:26). Sağlanan vergisel avantajlar her serbest bölgede ülke mevzuatına göre değişiklik göstermekle birlikte, genel anlamda serbest bölgelerdeki mükelleflerin hem vergi muafiyetinden faydalandığını hem de vergi mevzuatlarını takip etmelerine gerek kalmadığını ifade etmek yanlış olmayacaktır. Böylece bir yandan vergi yükünü azaltan mükellef, diğer yandan da iş yükünü azaltmaktadır.

Serbest bölgelerin vergi yönünden avantajlı hale gelmesi sonucu 5084 sayılı Kanun ile 3218 sayılı Kanunda köklü değişiklikler gerçekleştirilmiş, söz konusu düzenleme ile kayıtsız, şartsız, sınırsız ve süresiz vergisel avantajlar tanınan bireylerin ve işletmelerin vergi, resim ve harç mükellefi olmaları sağlanmıştır.

Buna göre; *Avrupa Birliğine tam üyeliğin gerçekleştiği tarihi içeren yılın vergilendirme döneminin sonuna kadar; Serbest bölgelerde üretim faaliyetinde bulunan mükelleflerin bu bölgelerde imal ettikleri ürünlerin satışından elde ettikleri kazançları gelir veya kurumlar vergisinden müstesnadır.*

2004 yılında üretici olmayanların GV ve KV istisnasından yararlanması, faaliyet ruhsatlarını 06.02.2004 tarihinde almalarına bağlanmış ve ruhsat süresi ile sınırlandırılmıştır. Bu uygulama vergi planlaması açısından işletmeleri belirsizliğe itmiştir.

Mevzuattaki süreler bakımından karmaşıklık ve AB'ne üye olduğunda ne olacağının belirtilmemesi işletmeleri de bir belirsizliğe itmektedir. Bu nedenle mevzuat biraz daha basitleştirilerek daha net ifadeler kullanılmalı ya da sonrasında ne olacağı belirtilmelidir ki işletmeler de planlarını ona göre yapabilsinler.

Sonuç

Vergi planlaması; şirketlerin yapılarının ve örgütlenmesinin, iş yapma şekil ve süreçlerinin, vergi kanunları ile ilgili diğer mevzuatta yer alan indirim istisna ve muafiyetlerin, çifte vergilemeyi önleme anlaşmalarının, vergisel avantaj sağlayarak ve vergi yükünü en aza indirecek şekilde yasal düzenlemeler ile uyumlu olarak gerçekleştirilen sistemli bir çalışmadır.

Vergi planlaması, yerel ve uluslararası mali mevzuatta yer alan indirim, istisna ve muafiyetlerden faydalanarak tamamen yasal olarak maksimum vergi tasarrufu sağlayarak işletmenin kendi yapısına uygun olarak uygulanabilecek faydalı çözümler üretilmesini amaçlamaktadır.

Vergi planlamanın en kolay yolu genellikle vergi kaçırmak şeklinde algılanmasına rağmen takip edilmesi gereken yol vergi kaçınmasıdır. Vergiden kaçınma mükelleflerin hukuki haklarıdır. Ülkemizde de mükelleflerin vergi yükünü kanuni yollardan azaltan birçok müessese bulunmaktadır. Özellikle amortisman uygulaması, GV ve KV istisnaları, indirimler ve serbest bölgelere tanınan vergisel avantajlar vergi planlamasını kolaylaştırmaktadır.

Amortisman uygulamaları neticesinde işletmeler seçmiş oldukları yönteme göre, daha fazla veya daha az dönem gideri yazabilmekte, üretilen mamulün maliyetini düşürüp arttırabilmekte, ilgili dönem karının gelecek dönemlere aktarılması suretiyle vergi erteleme sağlanmaktadır. Amortismanlar konusunda TMS, VUK'a göre daha avantajlı görünmektedir, bu nedenle standartlarla kanun arasında bir birlik oluşturulmaya çalışılmalıdır.

Serbest bölgeler ise bir vergi planlaması aracı olarak görülürken aynı zamanda işletmeler için bir takım sorunlar da yaratmaktadır. Faaliyet ruhsatlarının süreleri, AB'ne uyum sağlanana kadar istisnadan yararlanılması gibi konular işletmelerde kafa karışıklığına neden olmakta, gelecekle ilgili planlarda belirsizlik yaratmaktadır.

İndirim, istisna ve muafiyetlerle ilgili, düzenlemeler açık ve net olarak belirtilerek vergi planlaması kolaylaştırılarak, işletmelerin vergi kaçırmasının önüne geçilmesi sağlanabilir.

Kaynakça

- Aktan, C.C., Vural, İ.Y. (2004). Vergi Rekabeti. *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*.
- Alm J. (2014). Does an Uncertain Tax System Encourage “Agressive Tax Planning”. *Economic Analysis and Policy*, Volume 44.
- Uğur, A., Kömürcüler E. (2008). Vergi Planlamasına Yönelik Uluslararası Stratejiler ve Türkiye'deki Yansımaları. *Finans Politik & Ekonomik Yorumlar*.
- Bala S.K. (2007). Tax Planning in Business: Bangladeshi Perspective. *Social Science Research Network Working Paper Series*.
- Demir, V., Göçmen, H.B. (2014). Stratejik Yönetim Muhasebesi ve Vergi Planlaması İlişkisi: Vergi Planlamasına Dayalı Maliyetleme (VPDM). *Muhasebe ve Denetim Bakış*.
- Demir, V. (2014). Büyüyen Kobielerde Uluslararası Vergi Planlaması. *Kobi Girişim*.
- Ebiri, K. A. (2006). Serbest Bölgelere Sağlanan Vergisel Teşvik ve Avantajlar, *Lebib Yalkın Mevzuat Dergisi*.
- Edizdoğan N., Çetinkaya Ö., Gümüş E. (2013). Kamu Maliyesi. Ekin Yayınevi, Bursa.
- Erdem, T.(2012). “Vergi Hukukunda Finansman Giderlerinin Sınırlandırılması Sorunu”, *Maliye Dergisi*.
- Eroğlu, O.(2014). *Kurumlar Vergisinde Vergi Planlaması*. Ekin Yayınevi, Ankara.
- Ferhatoglu, E.(2005). “Uluslararası Vergi Rekabeti ve Sürükleyici Güçler”, *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, (7/1).
- Günaydın, İ.(1999). “Uluslararası Transfer Fiyatlamasının Vergisel Amaçları”. *Vergi Dünyası*.
- İbiş, C. (2004). “İşletmelerde Vergi Planlaması”. *Mali Çözüm Dergisi*, İSMMMO Yayınları.
- Karaca, Y.(2001). “Zararlı Vergi Rekabeti ve Vergi Cennetleri: OECD Bünyesindeki Çalışmalar Ne Aşamada”, *Vergi Dünyası*.

- Karadağ N.C. (2009). Hukuki Güvenlik İlkesinin Vergi Planlamasında Taşıdığı Anlam Üzerine Bir Değerlendirme. Prof. Dr. Muaalla Öncel'e Armağan, Ankara Üniversitesi Yayınları, No: 243, Cilt 1
- Korndörfer M., Krumpal I., Schmukle S.C. (2014). Measuring and Explaining Tax Evasion: Improving Self-Reports Using The Crossive Model. Journal of Economic Psychology, Volume 45
- Karaduman, N., Yıldız, Z. (2002). "Serbest Bölge Uygulamalarının Dış Ticarete ve Yabancı Sermayeye Katkıları". *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, C.7, S.1.
- Mughal M.M., Akram M. (2012). Reasons of Tax Avodiance and Tax Evasion: Reflections from Pakistan. Journal of Economics and Behavioral Studies, Volume 4, No 4
- Sarıtaş, M. Şişman, B. (1999). Amortisman Uygulaması ve Azalan Bakiyeler Usulünden Normal Usule Geçişte Ortaya Çıkan Vergisel Avantaj. *Vergi Dünyası Dergisi*.
- Taşkın, Y. (2012). Vergi Planlaması Yöntemi Olarak Amortismanların Vergi Usul Kanunu ve Türkiye Muhasebe Standartları Açısından Değerlendirilmesi. *Mali Çözüm Dergisi*.

EĞİTİM DÜZEYİNİN SATIN ALMA KARARLARI ÜZERİNDEKİ ETKİSİNİN
DAVRANIŞSAL İKTİSAT PERSPEKTİFİNDEN DEĞERLENDİRİLMESİ

EVALUATION OF THE EFFECT OF THE LEVEL OF EDUCATION ON PURCHASE
DECISIONS BY THE BEHAVIORAL ECONOMIC PERSPECTIVE

DR. ÖĞR. ÜYESİ. FATMA FEHİME AYDIN
Yüzüncü Yıl Üniversitesi, fehimegul@yahoo.com

ESRA KOÇ
Doktora öğrencisi, Anadolu Üniversitesi, esrakoc93@icloud.com

ÖZET

Ana akım iktisat teorisinde tüketiciler, karar alma sürecinde insanı duygulara yer vermeyip kendileri için en iyi olanı seçmekte ve rasyonel davranmaktadır. Ana akımın aksine davranışsal iktisat, tüketicilerin birçok faktörün etkisiyle hareket etmek zorunda kalmalarından dolayı rasyonel davranışlar sergilemediğini ve bu davranışları etkileyen faktörleri psikoloji ve diğer bilim dalların yardımıyla açıklamaktadır. Bu nedenle, tüketici satın alma davranışını rasyonellikten sınırlı rasyonelliğe iten faktörlerin ve bireyi etkileyen psikoloji, sosyoloji, çevre vb. faktörlerin yanı sıra farklı eğitim düzeyinde bulunan tüketicilerin satın alma kararlarını da farklı etkilediğini biliyoruz. Bu çalışmada, davranışsal iktisat ile birlikte sınırlı rasyonellik anlayışının ortaya çıkışını sağlayan şartlardan ve tarihsel süreçten bahsedilmiş ve ayrıca tüketicileri rasyonel davranmaktan alıkoyan bireysel, sosyal ve psikolojik tuzaklar ele alınmıştır. Son olarak, uygulama kısmında yapılan anket çalışmasıyla da Van ilinde eğitim düzeyinin tüketicilerin satın alma kararlarına nasıl yansıdığı davranışsal iktisat bağlamında ele alınmaktadır. Van ili bazında yapılan anket çalışmasıyla, belirlenen değişken faktörlerin ilişki düzeyleri yapılan analiz sonucunda ortaya konulmaktadır. Bu analizler sonucunda da, tüketicilerin eğitim düzeyindeki farklılık tüketici satın alma davranışları üzerinde etkili olduğu gözlenmiştir. Araştırmamızda ağırlıklı olarak kalitatif ve kantitatif araştırma yöntemlerinin kullanılması uygun görülmüştür.

Anahtar kelimeler: Davranışsal İktisat, Tüketici, Eğitim Düzeyi

ABSTRACT

In the mainstream economic theory, consumers do not give feelings to people in the decision-making process and choose the best for themselves and act rationally. In contrast to the mainstream, behavioral economics explains that consumers do not exhibit rational behaviors because they have to act with the influence of many factors and the factors that affect these behaviors with the help of psychology and other sciences. For this reason, the factors that push consumer purchasing behavior from rationality to limited rationality and affect individual, psychology, sociology, environment and so on. Besides factors, we know that consumers at different levels of education also affect purchasing decisions differently. In this study, the mentioned conditions and historical process that allows the emergence of behavioral economics with limited rationality and also prevents the individual from behaving rationally consumers are discussed social and psychological traps. Finally, in the application part of the survey study in Van, how the level of education reflected in consumers' purchasing decisions is discussed in the context of behavioral economics. Based on the survey conducted on the basis of Van province, the relationship levels of the variable factors determined are determined as a result of the analysis. The use of predominantly qualitative and quantitative research methods has been deemed appropriate in our research.

Key words: Behavioral Economics, Consumer, Education level

GİRİŞ

Tüketim ve tüketici davranışları günlük yaşantımızda ve pazarlama dünyasında önemli bir yer edinmiştir. İşletmelerin piyasada rekabet edebilmeleri için tüketici davranışlarını etkileyen faktörleri yakından takip etmeleri gerekmektedir.

Bireyler herhangi bir karar verirken birçok faktörün etkisiyle hareket etmekte ve bunu sadece iktisadi modellerle açıklamak her zaman için gerçek sonuçlar vermeyebilmektedir. Bundan dolayı tüketicinin satın alma kararları incelenirken sadece iktisadi modellerden değil ayrıca psikoloji biliminden yararlanılması gerekmektedir.

Tüketicilerin satın alma davranışlarının psikoloji biliminin yardımıyla açıklanmasına davranışsal iktisat denilmektedir. Davranışsal iktisat, insanların yatırım yaparken, para harcarken, tasarruf yaparken nasıl ve niçin mantıksız veya rasyonel olmayan kararlar verdiklerini açıklamaya çalışmaktadır.

Bu çalışmada tüketicinin davranışlarını etkileyen faktörlerden biri olan eğitim düzeyinin tüketicinin satın alma davranışlarını nasıl etkilediği davranışsal iktisat perspektifinden incelenmiştir. Çalışmada yapılan anket uygulamasıyla farklı eğitim düzeyindeki tüketicilere göre değişen davranışlar incelenmiş ve eğitim düzeyleri arasında anlamlı farklılıklar bulunmuştur.

1.DAVRANIŞSAL İKTİSADIN ORTAYA ÇIKIŞI VE GELİŞİM SÜRECİ

Davranışsal iktisat, 1980’li yıllara kadar egemen olan Neo-klasik iktisadi ekolün varsayımlarını, başta rasyonel insan varsayımını eleştirerek ortaya çıkmıştır. Davranışsal iktisat alanının ilk öncü araştırmacısı George Katona’dır. 1951 yılında yayınladığı “Psikolojik İktisat” isimli eserinde; psikolojiyi dikkate almayan iktisadın önemli süreçleri açıklamada başarılı olamayacağını, ekonomiyi dışlayan psikolojinin ise çok önemli beşeri davranışları açıklamada yetersiz olacağını ifade etmiştir (Hattwick,1989:142).

Davranışsal iktisat alanındaki diğer bir öncü araştırmacı Herbert A. Simon’dur. 1955 yılında “A Behavioral Model of Rational Choice” adlı çalışmasında örgütlerin nasıl davrandıkları sorunu ile ilgilenmiştir. İktisat literatüründe sınırlı rasyonellik kavramının önemi üzerinde durmuştur (Simon, 1955: 112-113)

Davranışsal ekonomi ve finansın temellerini atan bilim adamı olarak kabul gören psikolog Daniel Kahneman, çoğunu psikolog arkadaşı olan Amos Tversky’le birlikte yapmış olduğu, belirsizlik ve risk altında karar verme ve insan yargıları üzerine olan çalışmaları sayesinde 2002 yılında Nobel ekonomi ödülü almıştır. Kahneman ve Tversky’nin davranışsal iktisada yaptıkları katkılar üç alana ayrılmaktadır. Bunlar; Sezgiler ve önyargılar, beklenti teorisi ve çerçeveleme etkisinden oluşmaktadır (Ruben ve Dumludağ, 2015: 43).

2017 yılı Nobel ekonomi ödülü alan Richard H. Thaler, ekonomik konu ve problemleri beklenti teorisine uygulayan ilk ekonomisttir. Kahneman ve Tversky riskli kararlar üzerine odaklanmışken, Thaler, belirsizlik durumunda kayıptan kaçınma ve referans noktasının önemini göstermiştir. Thaler ekonomik kararların insan psikolojisini üç yönden nasıl etkilediğini açıklamaya çalışmıştır. Bunlar; Bilişsel sınırlamalar (veya sınırlı rasyonelite), öz kontrol sorunları ve sosyal tercihlerden oluşmaktadır (Thaler, 2017:24)

2.ANALİZ (VERİ SETİ VE YÖNTEM)

Araştırma 2017 yılında Van ilinde yapılmıştır. Araştırma yöntemi olarak literatür taraması ve anket tercih edilmiştir. Anket formunun güvenilirliği 60 kişilik bir gruba pilot uygulamayla ön anket çalışması yapılarak test edilmiş ve anket formunda gerekli düzeltmeler yapılmıştır. Araştırma için kullanılan anket formu 8 demografik soru ve 5’li likert ölçeğinde hazırlanmış 30 sorudan oluşmaktadır.

Örneklem büyüklüğü toplam 400 kişiden oluşmaktadır. Araştırma kapsamında elde edilen veriler için SPSS 18 istatistik paket programı kullanılmıştır.

SPSS paket programı yardımıyla eğitim düzeyi ile tüketici davranışları arasındaki ilişkinin belirlenmesi için Tek Yönlü Varyans Analizi (ANOVA) ile ölçümler yapılmıştır. ANOVA testinin uygulanabilmesi için ilk olarak değişkenlerin homojen olup olmadıkları test edilmiş, homojen olanlara Tukey testi, homojen olmayanlara ise Games-Howell testi yapılmıştır. Ayrıca katılımcıların demografik özelliklerine göre tüketici davranışlarını belirlemek için; anketten elde edilen tüm likert soruların ortalamaları diğer demografik verilerle test edilmiştir. Bunun için iki kategorili olanlara t-testi; ikiden fazla kategorili olanlara ANOVA testi yapılmıştır.

Tablo 1. Güvenirlilik testi sonuçları

Cronbach's Alpha	Hipotez sayısı
0,807	30

Tablodan da görüleceği üzere; anketimizin % 80,7 oranla iyi derecede iç tutarlığı sağlayarak güvenilir olduğu saptanmıştır.

Tablo 2. Katılımcıların eğitim durumuna göre dağılımı

	Kişi sayısı	Yüzde (%)
Ortaokul	35	8,8
Lise	87	21,8
Ön lisans	70	38,3
Lisans	153	17,5
Lisansüstü	55	13,8
Toplam	400	100

Tablo 2'e bakıldığında katılımcıların eğitim durumlarını göre ortaokul, lise, ön lisans, lisans, lisansüstü olarak beş kategoriye ayrılmışlardır. Sırasıyla katılımcıların 35 ortaokul, 87'si lise, 70'i ön lisans, 153'ü lisans, 55'i ise lisansüstü düzeyinde eğitim almışlardır. Tablo incelendiğinde eğitim düzeyi lisansüstü ve ortaokul olan katılımcıların az olduğu görülmektedir.

3. BULGULAR

İfadelere yapılan Tek Yönlü Varyans Analizi (ANOVA) sonucuna göre 30 ifadenin 21'inde eğitim düzeyleri ile ifadeler arasında anlamlı bir fark bulunmamıştır. 30 ifadenin 9'da ise eğitim düzeyleri ile ifadeler arasında anlamlı bir fark bulunmuştur. Anket soruları içerisinde eğitim düzeyi ile arasında anlamlı bir fark bulunan ifadelere ait bulgular aşağıdaki gibi sıralanabilir.

3.1. Alışverişe gitmeden önce satın alacağım ürünleri listelemem.

Bu ifade için yapılan Tek Yönlü Varyans Analizi (ANOVA) sonucuna göre; sigma değeri $0,024 < 0,05$ olduğundan farklı eğitim düzeylerine sahip tüketicilerin davranışlarında anlamlı bir farklılık bulunmuştur. Tukey testi sonucuna göre, ortaokul ve lisansüstü eğitim mezunları arasında bu ifade için anlamlı bir farklılık bulunmuştur. Daha sonra mean değerleri ortaokul mezunları için 2,22; lisansüstü eğitim mezunları içinse 3,09 olarak gerçekleşmiştir.

3.2. Satın alacağım ürünün fiyatı her zaman önemli değildir.

Bu ifade için yapılan Tek Yönlü Varyans Analizi (ANOVA) sonucuna göre; sigma değeri $0,012 < 0,05$ olduğundan farklı eğitim düzeylerine sahip tüketicilerin davranışlarında anlamlı bir farklılık bulunmuştur. Tukey testi sonucuna göre, lisansüstü eğitim mezunları ile lise mezunları arasında bu ifade için anlamlı bir farklılık bulunmuştur. Daha sonra mean değerleri lise mezunları için 2,73 ve lisansüstü eğitim mezunları için 2,01 olarak gerçekleşmiştir. Dolayısıyla lise mezunu kişilerin irrasyonel davranış sergiledikleri söylenebilir.

3.3. Kampanya ve promosyonlar satın alma kararımı etkiler.

Bu ifade için yapılan Tek Yönlü Varyans Analizi (ANOVA) testi sonucuna göre; sigma değeri $0,014 < 0,05$ olduğundan farklı eğitim düzeylerine sahip tüketicilerin davranışlarında anlamlı bir farklılık bulunmuştur. Tukey testi sonucuna göre, ön lisans ve lisans mezunu tüketicilerin davranışları arasında anlamlı bir farklılık bulunmuştur. Daha sonra mean değerleri lisans mezunları için 3,59 ve ön lisans mezunları için 3,05 olarak gerçekleşmiştir. Dolayısıyla lisans mezunu kişilerin irrasyonel davranış sergiledikleri söylenebilir.

3.4. Marka benim için her zaman imaj ve saygınlık anlamına gelir.

Bu ifade için yapılan Tek Yönlü Varyans Analizi (ANOVA) sonucuna göre; sigma değeri $0,045 < 0,05$ olduğundan farklı eğitim düzeylerine sahip tüketicilerin davranışlarında anlamlı bir farklılık bulunmuştur. Games-Howell testi sonucuna göre, lise ve lisansüstü eğitim mezunları arasında bu ifade için anlamlı bir farklılık tespit edilmiştir. Daha sonra mean değerleri lise mezunları için 3,08 ve lisansüstü eğitim mezunları içinse 2,56 olarak gerçekleşmiştir. Dolayısıyla lise mezunu tüketicilerin irrasyonel davranış sergiledikleri söylenebilir.

3.5. Marka benim için her zaman kalite anlamına gelir.

Bu ifade için yapılan Tek Yönlü Varyans Analizi (ANOVA) sonucuna göre; sigma değeri $0,004 < 0,05$ olduğundan farklı eğitim düzeylerine sahip tüketicilerin davranışlarında anlamlı bir farklılık bulunmuştur. Games-Howell testi sonucuna göre, lise ve ön lisans mezunları arasında bu ifade için anlamlı bir farklılık tespit edilmiştir. Daha sonra mean değerleri lise mezunları için 3,35 ve ön lisans mezunları içinse 2,73 olarak gerçekleşmiştir. Dolayısıyla lise mezunu tüketicilerin irrasyonel davranış sergiledikleri söylenebilir.

3.6. Fiyatı yüksek olan bir ürünün kalitesi de yüksektir.

Bu ifade için yapılan Tek Yönlü Varyans Analizi (ANOVA) sonucuna göre; sigma değeri $0,002 < 0,05$ olduğundan farklı eğitim düzeylerine sahip tüketicilerin davranışlarında anlamlı bir farklılık bulunmuştur. Tukey testi sonucuna göre, ortaokul, lise ve lisans mezunları arasında bu ifade için anlamlı bir farklılık tespit edilmiştir. Daha sonra mean değerleri ortaokul mezunları için 3,54; lise mezunları için 2,79; lisans mezunları için ise 2,25 olarak gerçekleşmiştir. Dolayısıyla ortaokul ve lise mezunu tüketicilerin irrasyonel davranış sergiledikleri söylenebilir.

3.7. En çok gıda alışverişi sırasında ihtiyacımdan fazla alışveriş yapıyorum.

Bu ifade için yapılan Tek Yönlü Varyans Analizi (ANOVA) sonucuna göre; sigma değeri $0,000 < 0,05$ olduğundan farklı eğitim düzeylerine sahip tüketicilerin davranışlarında anlamlı bir farklılık bulunmuştur. Games-Howell testi sonucuna göre, ortaokul, lise ve ön lisans, lisans ve lisansüstü eğitim mezunları arasında bu ifade için anlamlı farklılık tespit edilmiştir. Daha sonra mean değerleri ortaokul mezunları için 3,17; lise mezunları için 2,96; ön lisans mezunları için 3,00; lisans mezunları için 2,52 ve lisansüstü eğitim mezunları için 2,25 olarak gerçekleşmiştir. Dolayısıyla ortaokul, lise ve ön lisans mezunu tüketicilerin bu ifadeye katılarak irrasyonel davranış sergiledikleri söylenebilir.

3.8. Alışverişlerimde daha çok kredi kartı kullanırım.

Bu ifade için yapılan Tek Yönlü Varyans Analizi (ANOVA) sonucuna göre; sigma değeri $0,029 < 0,05$ olduğundan farklı eğitim düzeylerine sahip tüketicilerin davranışlarında anlamlı bir farklılık bulunmuştur. Games-Howell testi sonucuna göre, ön lisans ve lisansüstü eğitim mezunları arasında anlamlı farklılık tespit edilmiştir. Daha sonra mean değerleri lisans mezunları için 2,50 ve lisansüstü eğitim mezunları içinse 3,20 olarak gerçekleşmiştir. Dolayısıyla lisansüstü eğitim düzeyine sahip tüketicilerin irrasyonel davranış sergiledikleri söylenebilir.

3.9. Alacağım mal ve hizmetlerde benim için önemli olan ekonomik durumuma uygun olmasıdır.

Bu ifade için yapılan Tek Yönlü Varyans Analizi (ANOVA) sonucuna göre; sigma değeri $0,001 < 0,05$ olduğundan farklı eğitim düzeylerine sahip tüketicilerin davranışlarında anlamlı bir farklılık bulunmuştur. Games-Howell testi sonucuna göre, lisansüstü eğitim düzeyine sahip tüketiciler, ortaokul ve lise mezunu tüketicilerden farklı davranışlar sergilemişlerdir. Daha sonra mean değerleri ortaokul mezunları için 3,37; lise mezunları için 3,75 ve lisansüstü eğitim mezunları için 4,27 olarak gerçekleşmiştir. Dolayısıyla lise ve ortaokul mezunu tüketicilerin irrasyonel davranış sergiledikleri söylenebilir.

3.10. Eğitim Düzeyinin Demografik Özelliklere Göre Analiz Bulguları

T-testi ve Anova analizi sonucuna göre Van ilinde yaşayan farklı eğitim düzeyine sahip tüketicilerin satın alma kararlarında; cinsiyet faktörüne göre anlamlı bir farklılık bulunmuştur. Fakat yaş, meslek, medeni durum, aylık gelir, çocuk sayısı ve yaşadığı yerlere göre ise anlamlı bir farklılık bulunmamıştır.

SONUÇ

Bu çalışma, tüketicilerin herhangi bir ürün/hizmet satın alırken eğitim düzeyi değişkenine göre davranışlarının nasıl farklılaştığının, hangi faktörlerin etkisiyle rasyonel ve irrasyonel davrandıklarının davranışsal iktisat perspektifinden incelenmesi amacıyla yapılmıştır. Yapılan anket uygulaması sonrasında katılımcıların eğitim düzeyi faktörüne bağlı olarak bazen rasyonel davrandığı bazen ise farkında olmadan irrasyonel davranmaya meyilli olduğu gözlenmiştir. Ancak katılımcıların ne kadar rasyonel veya irrasyonel davrandıkları hakkında gerçek bir yargıya varmak doğru olmayacaktır.

Çalışmada anlamlı bulunan ifadelere genel olarak baktığımızda eğitim düzeyi arttıkça bireylerin daha rasyonel davranış sergiledikleri söylenebilir. Dolayısıyla yapılan çalışma davranışsal iktisadın temel varsayımı olan bireyler irrasyoneldir görüşünü doğrulamaktadır. Bu yüzden işletmelerin üretim aşamasından başlayıp tüketim aşamasına kadar bireyin satın alma davranışlarını etkileyen faktörleri psikoloji bilimi ve diğer bilim dalları yardımıyla incelemeleri gerekmektedir.

KAYNAKÇA

Hattwick, R.E. (1989). Behavioral Economics: An overview. Journal of Business and Psychology. 141-154.

Ruben, E. ve Dumludağ, D. (2015b). İktisat ve Psikoloji. Dumludağ, D., Gökdemir, Ö., Neyse, L. ve Ruben, E. (Ed.) *İktisatta Davranışsal Yaklaşımlar İçinde* (31-50). Ankara: İmge Kitapevi.

Simon, H.A. (1955). A Behavioral Model of Rational Choice. The Quartely Journal of Economics, 112-113

Thaler, R.H. 2017. "Integrating Economics with Psychology", The Committee for the Prize in Economic Sciences in Memory of Alfred Nobel, Scientific background on the Sveriges Riskbank Prize in Economic Sciences in Memory of Alfred Nobel 2017.(Ss.2-25) https://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economicssciences/laureates/2017/advanced_economicssciences2017.pdf